Annual Report
1989-1990

INVESTMENT CANADA
INVESTISSEMENT CANADA

91-00118/

© Minister of Supply and Services Canada 1990
Cat. No. Id 51-1990
ISBN 0-662-57729-9

Annual Report 1989-90

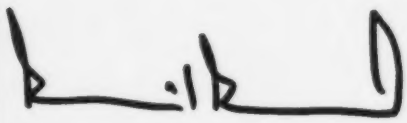
Ottawa, Canada
September 1990

His Excellency
The Right Honourable Ramon J. Hnatyshyn
P.C., C.C., C.M.M., C.D., Q.C.
Governor General of Canada
Ottawa, Ontario

Your Excellency:

As Minister responsible for the administration of the *Investment Canada Act*, I have the honour to present to your Excellency the report of Investment Canada's activities for the period of April 1, 1989 to March 31, 1990.

Respectfully yours,



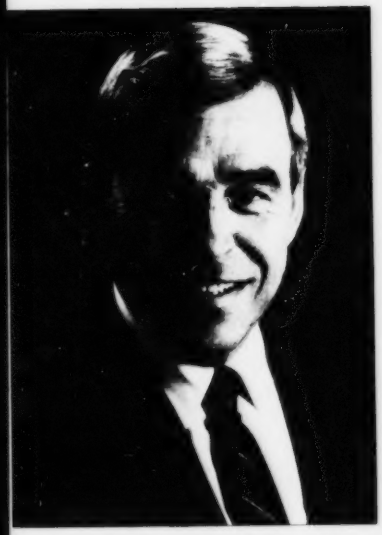
Benoît Bouchard
Minister Responsible for
Investment Canada

Table of Contents

Minister's Message	***7***
President's Message	***9***
Part I – The Investment Environment	***11***
Part II – Profile of Investment Canada	***17***
Mandate	***19***
Organization	***19***
Organizational Structure	***21***
Part III – Investment Canada's Fifth Year	***23***
Investment Development Division	***25***
Investment Research and Policy Division	***28***
Corporate Services Division	***30***
Investment Review Division and Office of the Corporate Secretary	***31***
Table A: Summary of Investments Under the *Investment Canada Act*	***32***
Operating Budget and Person-Years	***40***
Appendix	***41***
Interpretation of Investment Canada Statistics	***43***
Glossary of Terms	***44***
Table 1: Status of Proposals Under the *Investment Canada Act*	***47***
Table 2: Number of Investments	***48***
Table 3: Value of Investments	***49***
Table 4: New Business Investments Classified by Planned Investment Range	***50***
Table 5: New Business Investments Classified by Planned Employment Range	***51***
Table 6: Acquisitions Classified by Asset Range	***52***
Table 7: Acquisitions Classified by Employment Range	***53***
Table 8: Investments in Business Activities Related to National Identity and Cultural Heritage	***54***

Message from The Honourable Benoît Bouchard

*Minister Responsible for Investment Canada**



**The Honourable Benoît Bouchard was appointed on February 23, 1990, replacing the Honourable Harvie Andre as Minister Responsible for Investment Canada.*

With the reality of globalization – and the need for Canadian business and industry to compete globally – the role of investment is particularly critical to Canada's competitiveness and prosperity.

By investment I am referring not only to foreign and domestic investment in Canada, but also to investments abroad by Canadians. Both forms of investment are essential to Canadian competitiveness – to help vitalize and build on Canadian entrepreneurship and innovation at home, and to ensure that Canadians are able to access new technologies and new markets.

Canada has been doing well in attracting business investment. Gross inflows to Canada of foreign direct investment have been at an all-time high: since 1985, when Investment Canada was established, gross inflows have increased dramatically – from less than $4 billion annually to $11.4 billion in 1989.

The high levels of reinvested earnings by foreign corporations in Canada attest to the enduring benefits of foreign investment for Canada, as well as to business confidence in Canada's economic growth and prospects. Similarly, Canadian direct investment abroad has been growing steadily, from $5.3 billion in 1984 to $10.5 billion in 1989.

And there have been many other indications of Canada's international standing as a competitive nation in the quest for quality investment. For example, the high-level Japanese Investment Study Mission that toured Canada in October, 1989, said in its report: "... it is clear that Canada extends a warm welcome to international investment, and that it is challenging the world".

The mission also referred to the "advantages of the Canadian investment climate...leading us to the conclusion that the potential for increased Japanese investment in Canada in the long term is high".

Canada's growing economy and favourable government policies have helped to move Canada ahead of many other internationally competitive countries in the ranking of economic competitiveness assessed by the Switzerland-based World Economic Forum.

Further supporting Canada's status as a preferred investment location is the Canada-U.S. Free Trade Agreement, which guarantees access for Canadian products and services to the vast American market.

However, in reviewing these facts, it is well to recall the adage that yesterday's performance can never guarantee tomorrow's success. Globalization, the evolutionary events embracing Western Europe, Eastern Europe and the U.S.S.R., the burgeoning strengths of Asia Pacific nations – these are among a host of factors that are challenging the old order of rankings, linkages and boundaries that once went unquestioned. Competitiveness on a global scale is the new arbiter of economic strength and success.

Canadian business and industry must continue to adjust to these new realities. The pace of this adjustment, our success in accessing new technologies and new markets, is crucial to maintaining our competitiveness.

Message from

Paul Labbé

President,
Investment Canada

The period under review marks the fifth year of operations of Investment Canada and its mission to promote beneficial investment in Canada. Since its establishment in 1985 the Agency has, I believe, made a considerable contribution to Canada's economic progress. In recent years, Canada has attracted record inflows of foreign direct investment – investment that is helping Canada to provide jobs for its citizens and to become more competitive in today's global economy.

Domestic business investment during the past several years has also been strong. Canada's economy has been growing faster than that of other industrial economies – matched only by Japan. Much of that growth has been fueled by business investment.

Despite this favourable performance in growth, improvements in productivity have not kept up. This may threaten Canada's ranking among the top wealthiest countries in the 1990s, and underscores the importance of an intensification of productivity-related investment.

Clearly, a positive investment climate in Canada is essential, and the promotion of investment continues to have a central role in addressing the challenges faced by Canada in response to global industrial restructuring. Our goal must remain the attraction of value-added investment with a view to increasing capital and technology flows into Canada consistent with Canadian needs so as to achieve productivity growth and greater competitiveness and richer employment opportunities.

"...record inflows of foreign direct investment..."

Investment is a two-way street. At the same time as inward foreign investment and domestic business investment have been reaching record levels, Canadian investment abroad has been growing at an even faster rate, helping Canadian businesses to expand their markets. In 1989 the stock of Canadian direct investment abroad was $74.0 billion, compared to $20.0 billion in 1979. A broad range of Canadian businesses large and small have been involved in this expansion beyond our borders. As Canadians, we benefit from having strong Canadian-based global corporations.

A further aspect of globalization is merger and acquisition activity, which has been particularly evident in Canada, the U.S. and the U.K., and is likely to continue as industries restructure and rationalize on a worldwide scale. Such rationalization presents special challenges to those in Investment Canada responsible for its regulatory mandate. As the cases illustrated in this report indicate, the Agency's task is to ensure that Canada derives benefit from global rationalization.

The Agency's activities involve close and continuing co-operation with other federal government departments, the provincial and territorial governments, the academic community and the private sector.

Continuing co-operation, and unstinting efforts by investment counsellors abroad and Agency personnel in Ottawa will, I am confident, ensure that Canadian interests are again well served in the increasingly competitive times that lie ahead.

Part I

The Investment Environment

The Investment Environment

An overview of the investment environment today must begin with an understanding of the challenges globalization is creating for the international economy, and Canada's place in it.

Definitions of globalization can differ, but it is generally accepted to mean the integration of markets on a global scale. More and more, corporations are planning and operating on a global scale. They manufacture, provide services, conduct research, raise capital and buy supplies wherever these activities can best be done.

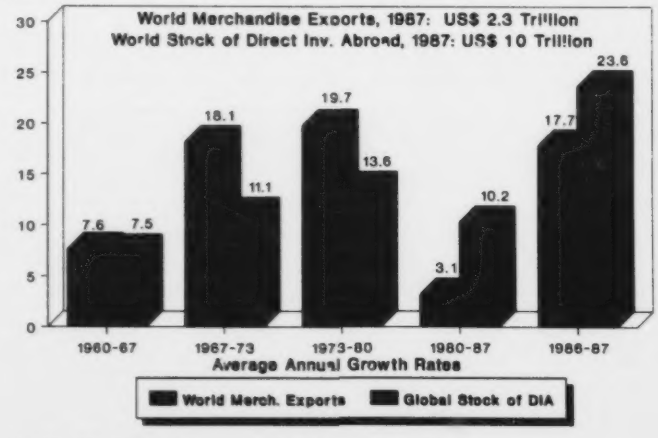
...corporations are planning and operating on a global scale...

The rapid increase in world trade and direct investment abroad in the last few years are good indicators of a more interconnected and interdependent global market (graph 1). Lower tariffs, the elimination of other trade barriers, deregulation in certain industries, and improved transportation and communications systems have all contributed to the growth in world trade and investment. Global corporations have found foreign investment to be a very effective way of penetrating world markets and serving offshore customers.

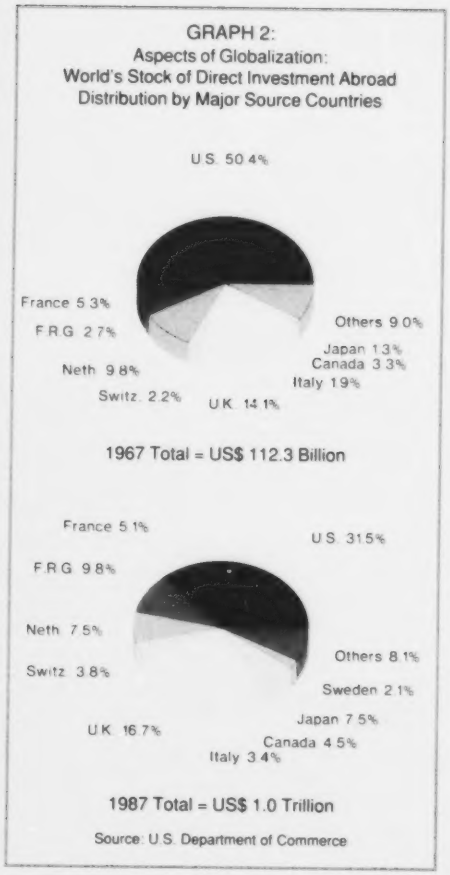
The global stock of international direct investment abroad has increased almost eight-fold during the past two decades, from just over US$112 billion in 1967 to US$1.0 trillion in 1987. During the 1980s, the growth of direct investment even outstripped that of world trade.

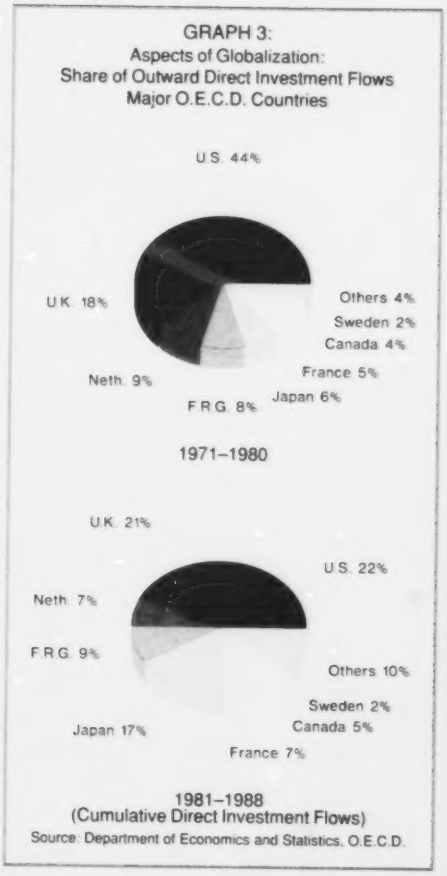
This wave of investment is coming from new sources; the United States, traditionally the dominant source of direct investment, has declined in importance. Over the same period, countries such as Japan and West Germany have become much more prominent. In 1967, the United States accounted for 50 per cent of the world stock of direct investment abroad, but by 1987, the figure was 31.5 per cent. West Germany now accounts for almost 10 per cent of the world stock of direct investment abroad, while Japan's figure is 7.5 per cent of the total. This indicates that a much more balanced participation among

GRAPH 1:
Aspects of Globalization:
(%) Growth in World Trade and Direct Investment Abroad (DIA)



Source: U.S. Dept. of Commerce & Int. Monetary Fund.





Since the inception of Investment Canada in 1985, gross inflows of foreign investment have risen considerably – from less than $4 billion in 1985 to a record high of $11.4 billion in 1989.

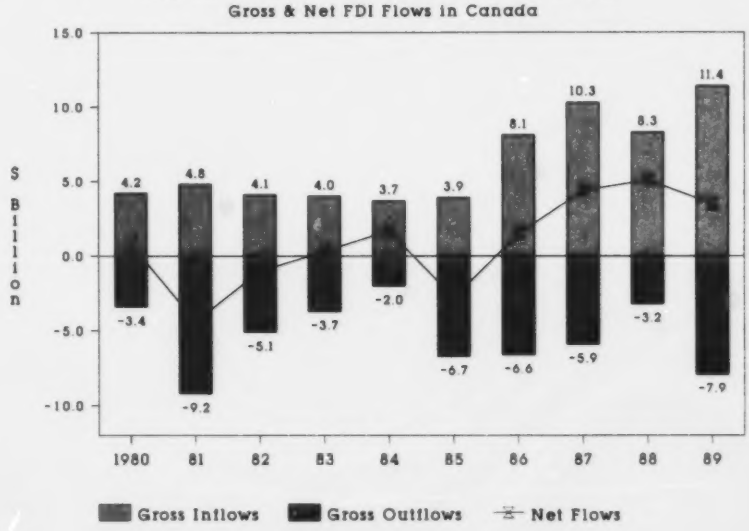
western industrialized countries is emerging (graph 2).

An even more telling statistic concerns foreign investment flows. During the 1971-80 period, the United States accounted for 44 per cent of total outward direct investment flows among 19 OECD countries, but from 1981-88 only 22 per cent of the total. The United Kingdom share rose from 18 per cent during 1971-1980 to 21 per cent in 1981-88, a percentage almost equal to the U.S. share.

The most dramatic change, however, concerns Japan. Japan accounted for only 6 per cent of outward OECD direct investment flows over the 1971-80 period, yet in the 1981-88 period its share rose to 17 per cent. Canada's contribution grew by 25 per cent during the 1981-88 period, and now constitutes 5 per cent of world direct investment flows (graph 3).

Foreign direct investment into Canada has increased in line with the overall trend. The stock of foreign direct investment in Canada in 1988 was $109.1 billion, compared to $48.3 billion in 1978, which represents an average annual growth of 8.4 per cent. Estimates for 1989 place the stock of foreign direct investment in Canada at $119 billion, a 9.3 per cent rise over the previous year. Since the inception of Investment Canada in 1985, gross inflows of foreign investment have risen considerably – from less than $4 billion in 1985 to a record high of $11.4 billion in 1989 (graph 4).

GRAPH 4:
Aspects of the Changing Importance of FDI:
Gross & Net FDI Flows in Canada



Source: Statistics Canada

Another significant figure concerns the net inflow of foreign direct investment (i.e. gross inflows less gross outflows) into Canada. While this was negative during the first half of the 1980s, it is now strongly positive. Approximately $5 billion entered Canada in both 1987 and 1988. In 1989, net inflows dropped to $3.4 billion due to divestitures such as Texaco Canada.

As is the case globally, Canada's sources of foreign investment have diversified. In 1978 the United States accounted for almost 80 per cent of Canada's total stock of foreign direct investment. In 1988 it constituted less than 70 per cent. Over the same period the United Kingdom, Japan, West Germany and Hong Kong have all increased their shares.

These increases in foreign investment and shifts in flows reflect industrial restructuring and the rationalization that global corporations are carrying out on a worldwide scale. The extent of the restructuring and rationalization taking place in a country can be determined by the level of merger and acquisition activity. Of the major OECD countries, Canada, the United States and the United Kingdom have had the most substantial amount of merger and acquisition activity.

In Canada, the composition of merger and acquisition activity has changed in recent years. The dollar value of mergers and acquisitions rose from $19 billion in 1986 to $30 billion in 1989. The number of cases in 1986, however, was higher than the number in 1989. Mergers and acquisitions in 1989 featured a relatively high occurrence of large transactions. Moreover, about 50 per cent of this activity involved takeovers of Canadian-based but already foreign-owned firms. So this merger and acquisition activity did not simply involve foreign companies moving into Canada, but also foreign firms moving in and out of the country.

Canadian investments abroad increase the health of our companies, thus facilitating the growth of domestic employment.

Investment, however, is not just a one-way street. Confronted by globalization, Canadian firms are aware of the new economic imperatives, and are also competing globally. Canadian direct investment abroad (CDIA) reached $70.4 billion in 1988, a marked increase from the $16.4 billion invested abroad only 10 years earlier. Estimates for 1989 place the book value of CDIA at $74 billion.

Canadian companies investing abroad include large Canadian-based multinationals such as Northern Telecom and Bombardier Inc. but also small and medium-sized firms which have recently become more active in setting up facilities and plants abroad. Typically, these are dynamic firms seeking to expand their exports and markets abroad.

Canadian investments abroad increase the health of our companies, thus facilitating the growth of domestic employment. Direct investments abroad can provide increased and easier access to lower cost inputs; facilitate multi-plant economies of scale; and encourage increased innovation and diffusion of the best technological practices.

In this age of globalization, companies – multinationals as well as small and medium-sized firms – can no longer afford to concentrate solely on their domestic market. Nor can they look as an afterthought to what is going on overseas.

Firms are adopting new corporate structures that better facilitate integrated international strategies and production. The home base of firms is more footloose, in part because the mobility and skills of human resources are more than ever crucial components of a firm's competitiveness.

Corporate strategic alliances are options touching every aspect of world industry. The increasing costs and short lifespans of research and development are leading to partnerships among companies that were staunch competitors. The effective application of high technology is often crucial to the development of not only new products, but also to the least costly methods of production in traditional industries. The emphasis in the global economy is on restructuring to improve quality and to develop niches in world markets.

The Canada-U.S. Free Trade Agreement offers special opportunities for Canadians in this environment. It gives Canadian firms access to a North American market, and encourages them to look outward. Moreover, potential investors can now serve the entire Canada-U.S. market from a base in Canada.

The Uruguay Round of multilateral trade talks is, for the first time, addressing the liberalization of the international investment environment in light of this growing global interdependence. Trade Related Investment Measures are the central focus of this international forum on investment, with trade talks to be completed by the end of 1990.

In this global investment environment, the lessons for Canada are clear. The business community is restructuring to compete in global markets, thereby making direct investment a principal vehicle of international commerce. Governments, both federal and provincial, have no choice but to look outward.

These are the realities of globalization.

Part II

Profile of Investment Canada

Profile of Investment Canada

Mandate

The mandate of Investment Canada is to:

- promote investment in Canada by Canadians and non-Canadians;
- undertake research and provide policy advice on matters relating to investment;
- review major foreign investments to determine if they are likely to be of net benefit for Canada.

"Recognizing that increased capital and technology would benefit Canada, the purpose of this Act is to encourage investment in Canada by Canadians and non-Canadians that contributes to economic growth and employment opportunities, and to provide for the review of significant investments in Canada by non-Canadians in order to ensure such benefits to Canada."

– *Investment Canada Act*, Section 2, June 1985

Organization

With 126 employees, Investment Canada is organized into the following divisions: Investment Development; Investment Research and Policy; Investment Review; Office of the Corporate Secretary; and Corporate Services.

Investment Development Division

This division promotes Canada as an attractive place in which to invest. It works with companies both in Canada and abroad to bring about beneficial investment in Canada. It provides counselling, matchmaking, and other services to potential investors.

The division is the focal point for the federal government's efforts to promote investment in Canada. It provides leadership and management for Canada's Investment Development Program (IDP). The division also co-operates with federal and provincial departments and with the private sector in carrying out its mandate.

Investment Research and Policy Division

This division monitors national and international investment trends; examines the investment policies and regulations of other countries; and offers advice to the Minister on Canada's investment policies. It also conducts macro and microeconomic analyses of investment flows and corporate behaviour at home and abroad in light of globalization, industrial restructuring, the rate of technological change and diffusion and other such things.

The Information Centre is also included within this division. In addition to being the site of the Agency's library resources, it is the Agency's point of access to investment and business information from across Canada and around the world.

Investment Review Division

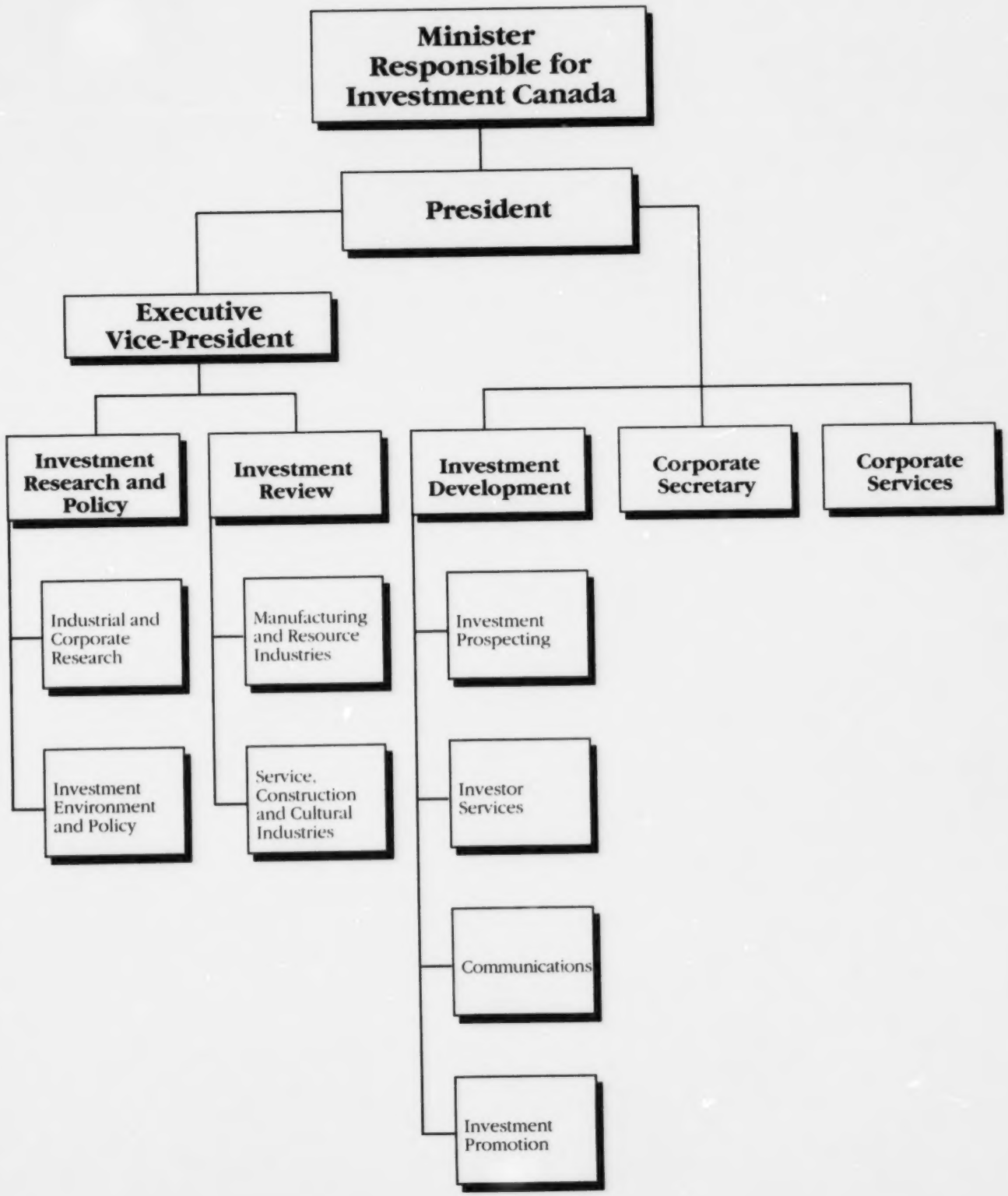
This division provides advice to investors on the review requirements of the *Investment Canada Act*, on Canada's expectations with respect to the benefit to Canada, and on policies that may be relevant to particular investments. The division assesses reviewable investment proposals by non-Canadians and advises the Minister whether or not they are likely to result in net benefit to Canada in accordance with the requirements of the Act. It also monitors progress on the implementation of business plans for approved investments.

Office of the Corporate Secretary

The Office of the Corporate Secretary examines and certifies all notifications and applications for review submitted by investors pursuant to the Act, prepares ministerial opinions on status and non-status questions submitted by investors, responds to and advises the Minister on requests for early implementation, provides legal advice on the interpretation and application of the Act and Regulations, co-ordinates requests received under the *Access to Information and Privacy Acts* and monitors investment activity in Canada to ensure compliance with the Act.

Corporate Services Division

Corporate Services provides management services such as personnel, accounting and information systems to managers and staff in support of Agency activities. In addition, the division liaises with the central agencies of the federal government, co-ordinates the internal audit and program evaluation functions, and participates in interdepartmental working groups.


Minister Responsible for Investment Canada
President
Executive Vice-President
Investment Research and Policy
Investment Review
Investment Development
Corporate Secretary
Corporate Services
Industrial and Corporate Research
Investment Environment and Policy
Manufacturing and Resource Industries
Service, Construction and Cultural Industries
Investment Prospecting
Investor Services
Communications
Investment Promotion

Part III

Investment Canada's Fifth Year

Investment Development Division

The Investment Development Division consists of four groups: Investment Prospecting, Investment Promotion, Communications and Investor Services. The groups undertake and co-ordinate investment development activities, provide a range of services to investors, and are responsible for the Agency's investment promotion programs and activities within Canada and abroad.

Investment Prospecting

The Investment Prospecting Group was created within the Investment Development Division in May of 1989. Its mandate is twofold. First, it is to assist small and medium-sized Canadian companies in the high-technology sector to attract the capital they need for continued growth through equity investments, joint ventures or strategic alliances. Second, it is to convince medium-sized foreign firms in high-technology sectors poised to enter the North American market that their best entry point is through Canada. The Group's efforts in its first year of operation have focused on the biotechnology/biomedical, informatics (including optoelectronics) and advanced materials sectors.

The following summary highlights some of the Group's achievements in fiscal year 1989/90:

- A project to attract U.K. and German biomedical firms to Canada has resulted in four investments in Canada and an additional four prospects which show promise of coming to fruition in the near future;
- A project to attract U.K. software firms to Canada has identified seven companies interested in pursuing investment interests in Canada in the near future;
- An investment seminar in France has resulted in an investment by two French banks in the biotechnology venture fund, BioCapital;
- A software mission to Canada of Singaporean firms organized by the Group has resulted in four distribution agreements for Canadian firms;
- A major publication for foreign audiences, on the Canadian optoelectronics industry, has been completed. It contains profiles on 55 Canadian companies and 25 research institutes, representing beneficial investment opportunities in Canada's optoelectronics sector;
- For the first time in its history, the Association of Biotechnology Companies (ABC), a U.S.-based industry association, held its annual meeting in Canada in May 1990. In preparation for matchmaking meetings between Canadian and foreign companies at this conference, profiles of 35 Canadian biomedical/biotechnology companies seeking international partnerships were developed, and 2,000 copies were distributed to potential investors around the world;
- The Group, in conjunction with Investment Promotion, ISTC and the Industrial Biotechnology Association of Canada, organized an international strategic partnering event at the time of the National Research Council's Annual Biotechnology Conference in Montreal. The event brought together firms from Japan, France, the U.S. and Belgium to discuss experiences with, and prospects for, strategic alliances, including the opportunities for

This year the Investment Promotion Group also played an active role in the preparations for the Japanese Investment Study Mission that toured Canada in October 1989.

such alliances with Canadian firms.

Investment Promotion

During 1989-90, the Investment Promotion Group continued to play a central role in the management and evolution of the federal government's Investment Development Program (IDP) through the chairmanship of the Interdepartmental Steering Committee of Deputy Ministers on Investment Promotion. Key achievements for this year were the development of an interdepartmental strategy framework for the Program and the establishment of a Going Global Investment Fund to be managed under the direction of the Steering Committee.

Over the year, the Investment Promotion Group initiated a number of activities to promote foreign investment in key industry sectors, and to work with Canadian firms to meet their competitive needs through linkages with foreign investors. Examples include a project in the United Kingdom to promote investment in Canada's oceans industry and a pilot initiative in The Netherlands, The Federal Republic of Germany, Italy and the United Kingdom to find strategic partners for selected venture capital backed Canadian firms.

The Investment Promotion Group was also an active participant in a number of major events related to the government's investment development efforts. A highlight, as in the past five years, was the development and co-ordination of Canadian private and public sector participation in Switzerland's Davos Symposium organized by the World Economic Forum.

This year the Investment Promotion Group also played an active role in the preparations for the Japanese Investment Study Mission, consisting of 47 senior business and government leaders, that toured Canada in October 1989. Investment Promotion also initiated and hosted two major events during the year. The first was an international conference on the internationalization of R&D in October 1989. The second, undertaken in conjunction with Investment Prospecting, was a strategic partnering event in biotechnology conducted prior to the National Research Council's Annual International Biotechnology Conference in Montreal in December 1989.

Many of Investment Canada's investment development activities are part of a larger international Investment Development Program and are carried out in co-operation with the Department of External Affairs and International Trade Canada and Industry, Science and Technology Canada. The Investment Promotion Group works closely with the provinces and with industry associations and private sector groups and intermediaries in carrying out its activities.

Communications

The Communications Group's activities during 1989-90 focused on presenting Canada as a prime investment location in the minds of both domestic and international investors, and on increasing public awareness and understanding of the role of Investment Canada and the role of investment in the Canadian economy.

The work of Communications includes the development of publications, the preparation of speeches, and the undertaking of the Agency's advertising, media relations and public affairs programs in the context of an annual communications plan.

The Group supports and works closely with all other divisions of the Agency, with Investment Counsellors and specialists at key posts abroad, and with External Affairs and International

The fall 1989 issue of the Agency's newsletter, Investing in Canada, *was devoted to the Canada-Japan investment relationship, and was a timely link to the Japanese Investment Study Mission and to the 60th anniversary of diplomatic relations between Canada and Japan.*

Trade Canada (EAITC) and Industry, Science and Technology Canada (ISTC), in carrying out the communications program for the federal government's Investment Development Program (IDP).

During the past year, the Communications Group prepared a series of testimonials from international investors in a kit entitled, *We Invested in Canada*, for use by Canada's missions abroad. Plans for the coming year call for further expansion of this series. In addition, communications materials for the Japanese Investment Study Mission were prepared. The Mission, sponsored jointly by the Government of Japan and the Keidanren (Japan Federation of Economic Organizations), undertook a two-week cross-country tour to explore firsthand Japanese investment opportunities in Canada. In March 1990 the Mission released a positive report on its findings entitled, "Canada – A Partner Challenging the World". The fall 1989 issue of the Agency's newsletter, *Investing in Canada*, was devoted to the Canada-Japan investment relationship, and was a timely link to the Japanese Investment Study Mission and to the 60th anniversary of diplomatic relations between Canada and Japan.

During the year, a range of speeches and slide presentations were prepared for special events and speaking engagements by senior representatives of the Agency in Europe, the United States and the Pacific Rim. Globalization was the thrust of the Minister's address to world business leaders at the World Economic Forum (WEF) symposium at Davos, Switzerland. "Perhaps no other country in the world is better suited geographically to prosper in an era of globalized markets than Canada," the Minister noted.

Print advertising programs undertaken during the year moved from general awareness to more sector-specific themes. These included the Agency's Annual Report, the bi-weekly news release listing reviewable and notifiable foreign investments, and the Agency's quarterly newsletter, *Investing in Canada*. The feature article on joint ventures in the winter 1989-90 issue of the newsletter was reprinted for specialized distribution abroad, and was also reprinted in Spanish in the publication, *Camara de Comercio*, Argentino Canadiense, March 1990. The spring 1990 newsletter featured the theme of strategic alliances, a theme which complemented a spring strategic partnering seminar in Toronto planned by the Agency in conjunction with the *Financial Post*. In addition, communications strategies and announcements were prepared for a number of cases under review by the Agency.

Investor Services

The Agency is continuously being asked by potential investors and companies to provide detailed, timely information about investment opportunities in Canada. Such requests come from companies in virtually all industrial sectors, from corporations large and small, and from firms across Canada and around the world.

Sometimes the potential investor is seeking information about a particular market opportunity in Canada or North America; sometimes the names of Canadian companies which might be interested in forming a joint venture; and sometimes information about the costs of production inputs at a particular location in Canada. Often the potential investor is seeking information about Canadian opportunities and costs so as to make comparisons with alternative investment sites in the United States or elsewhere.

During the year, information was provided to hundreds of companies and individuals seeking facts about investment opportunities in Canada. Potential investors were then assisted in making the right contacts in Canada.

Globalization is having a major impact on companies investing in Canada, and Canadian companies investing abroad. It is important that the implications of globalization are understood.

The Investor Services Group provides professional and timely responses to this diverse cross-section of inquiries. To do so, it provides detailed responses concerning federal, provincial and municipal policies; the availability and costs of production inputs or industrial land; the current and forecast market for a particular product; the possible interest of one or more Canadian companies in establishing a business alliance with the potential investor; the availability of federal, provincial or municipal incentives, etc.

For example, during the year Investor Services worked with a German hardware manufacturing company to find the most competitive site in Canada for its new facilities to serve the Canada-U.S. market; with a French food processing company who wished to meet with Canadian companies in a similar line of business for the establishment of a joint venture in North America; and with the Canadian subsidiary of a foreign multinational corporation wishing to expand its production line in Canada. Assistance was also provided to a number of Canadian companies in their efforts to acquire capital and technology from Asian and European sources. As well, Investor Services has been working with a number of U.S. corporations who are currently rationalizing their North American operations with a view to encouraging the retention and expansion of their operations in Canada.

During the year, information was provided to hundreds of companies and individuals seeking facts about investment opportunities in Canada. Potential investors were then assisted in making the right contacts in Canada both with government officials and those in the private sector.

Investment Research and Policy Division

The Investment Research and Policy Division consists of Research, Policy, and the Information Centre. The Policy Group analyzes a wide range of domestic and international policies, and provides advice to senior managers of the Agency and to the Minister. The Research Group conducts macro and microeconomic research on matters relating to the investment climate, and thereby promotes a better understanding of the critical investment issues among interested Canadians. The Information Centre maintains a range of published documentation on investment.

Investment Policy

The Investment Policy Group monitors national and international investment climates; examines the investment policies and regulations of other countries or regions; analyzes a broad range of investment issues that could have an impact on Canadian business; provides policy advice to senior managers of the Agency and to the Minister; and develops policy proposals on investment issues.

The Policy Group has examined the concepts of globalization and rationalization. Globalization is having a major impact on companies investing in Canada, and Canadian companies investing abroad. It is important that the implications of globalization are understood by decision-makers, both in the business community and in government.

Of particular interest to the Policy Group are the negotiations on investment-related issues taking place internationally. The Policy Group has taken a major role in inter-departmental working groups which are developing Canadian positions on such diverse international investment issues as:

Investment Canada, primarily through the Research Group, has continued to forge strong links with the investment research community in both private and public organizations in Canada and abroad.

- the negotiations on Trade Related Investment Measures (TRIMs) and Trade in Services occurring in the Uruguay Round of the GATT;
- the Capital Movements Code and the proposed National Treatment Instrument (NTI) at the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD); and
- the Foreign Investment Protection Agreement (FIPA) recently signed with the Soviet Union (negotiations to sign FIPAs with Poland, Hungary and Czechoslovakia in 1990 are currently taking place).

These international negotiations have important implications for both the investment environment in Canada and Canadian businesses investing abroad.

The Policy Group also works to achieve a comprehensive knowledge of investment policies and regulations in other countries or regions. For example, during 1989-90, Investment Policy examined the following:

- Exon-Florio Regulations:

The rise in foreign investment into the United States has led to the passage of the Exon-Florio amendment which permits the President to investigate the national security implications of foreign takeovers of American companies. With approximately 75 per cent of Canadian direct investment located in the United States, it is important that Investment Canada understands its regulations on foreign investment and their implications for Canadian firms; and

- EC 1992:

The investment policy implications of directives and regulations that could affect Canadian businesses in Europe after 1992.

Investment Policy monitors and analyzes investment issues that could have implications for Canadian business. During 1989-90, Investment Policy commissioned three research reports. These were:

- Formation and Operation of Joint Ventures in Canada;
- Trends and Traits of Canadian Joint Ventures; and
- Subsidiary Strategy in a Free Trade Environment.

These reports were completed in 1989-90 and have been circulated in limited quantities to researchers and other interested parties for information and discussion.

Investment Research

The Investment Research Group and the Investment Policy Group fulfil responsibilities consistent with section 5 of the *Investment Canada Act*, which requires the Minister to carry out research related to domestic and international investment and to assist in the development of industrial and economic policies that affect investment in Canada.

The Investment Research Group is composed of Investment Economics which deals with macroeconomic issues that affect global and domestic investment flows, including an assessment of Canada's investment environment; and Corporate Research which analyzes the evolution of corporate behaviour, at home and abroad, in light of globalization trends, corporate rationalization, the rate of technological change and diffusion, and other such developments.

Investment Canada, primarily through the Research Group, has continued to forge strong links with the investment research community in both private and public organizations in Canada and abroad. As a centre of excellence on investment issues, the

As the federal government's principal instrument for investment-related research, the Agency collaborates with other federal and provincial government departments and agencies, universities, research institutions, and private organizations in raising the profile of investment issues and their implications for Canada.

Group's research has contributed to a better understanding of investment trends among Canadians and has developed special expertise on the investment environment and related corporate behaviour.

During fiscal year 1989-90, the Research Group commissioned two major research series, undertaken by teams of distinguished academic researchers. They are to be completed in fiscal year 1990-91. These were:

- Corporate Globalization through Mergers and Acquisitions. This series analyzes the process of ongoing corporate globalization, as manifested by the upsurge in M&A activity in Canada and abroad, and identifies the implications for economic welfare and public policy; and,
- Foreign Investment, Technology and Economic Growth. This will examine the interrelationships between technological change and foreign investment and how they impact upon economic growth.

During fiscal year 1989-90 the Group:

- completed and released a research report on Canadian Minority Equity Participation in Foreign-Controlled Subsidiaries;
- undertook studies on Canadian direct investment abroad;
- prepared a report on regulations governing foreign investment in the G-7 countries;
- prepared a report on foreign investment in high technology sectors;
- prepared a study on Canada's share in foreign investment flows and stocks from major source countries;
- prepared a study on the patterns of domestic investment stocks and flows in Canada;
- undertook research on investment cycles in Canada;
- undertook research on the linkages between external imbalances and international flows of investment;
- developed and maintained a data base on investment activity.

As the federal government's principal instrument for investment-related research, the Agency collaborates with other federal and provincial government departments and agencies, universities, research institutions, and private organizations in raising the profile of investment issues and their implications for Canada. It concentrates on analyzing domestic and international investment-related issues, ensuring that its research findings are distributed to interested parties and the general public. The aim is to help build up a critical mass of specialized knowledge in Canada that may contribute to a positive investment climate in this country.

Information Centre

The Information Centre, which is open to the public, collects published documentation relevant to investment and provides research services, including on-line data base searching, to support Investment Canada staff. The collection includes books, reports, electronic data bases, videos, journals and newspapers.

Corporate Services Division

Over the past year Corporate Services installed two new systems: a government-supplied accounting system, and a records management system. Other initiatives included the preparation of a revised employee appraisal process

and the transfer to the Agency of the pay and benefits and cheque issue functions.

As in prior years, the Human Resource Management section worked with managers to maintain the Agency's performance with respect to employment equity and official languages standards.

Investment Review Division and Office of the Corporate Secretary

In the 12 months ended March 31, 1990, investors from abroad notified Investment Canada of their intentions to establish 229 new businesses in Canada. Planned investment for these new business proposals amounted to $2.20 billion, with projected employment of over 7,000. Businesses with less than 100 employees accounted for almost 38% of all planned employment.

Regulatory Provisions of the Act

The *Investment Canada Act* was proclaimed on June 30, 1985. Between then and March 31, 1990, 4,593 investments have been either notified or approved, 964 of which occurred during fiscal year 1989-90. Seventy-six per cent of these investments were acquisitions and 24% were new businesses.The percentage of investments involving acquisitions is somewhat higher for the latest fiscal year than the cumulative total (69%), and the percentage of new businesses is correspondingly lower than the cumulative total (31%). This trend towards an increasing proportion of acquisitions was accentuated in 1989-90. The Appendix provides detailed information for both fiscal years 1988-89 and 1989-90, and also includes a glossary of terms and notes on interpretation of the statistics.

Types of Investments

Investments subject to the provisions of the *Investment Canada Act* are of two types: investments in the establishment of new businesses, and acquisitions of existing Canadian businesses.

In the 12 months ended March 31, 1990, investors from abroad notified Investment Canada of their intentions to establish 229 new businesses in Canada. Planned investment for these new business proposals amounted to $2.20 billion, with projected employment of over 7,000. Businesses with less than 100 employees accounted for almost 38% of all planned employment.

Acquisition activity was substantial, in line with a marked expansion in mergers and acquisitions internationally. The 735 acquisitions constituted 76% of all foreign investments filed with the Agency. Assets of the businesses being acquired totalled $17.1 billion; over 125,000 people were employed by the acquired companies.

While acquisitions requiring review during fiscal year 1989-90 accounted for only 17% of the total number of reviewed and notified acquisitions, they represented 74% of the total value of all investments.

(See Table A – Page 32)

Source, Destination and Sector of Investments

The U.S.A. remained by far the largest source of investment proposals from abroad (Table A). Investments originating in the U.S.A. totalled 496 during the fiscal year 1989-90, which constituted 52% of the total number. Although not included in the table, the assets acquired and planned investments in new businesses by U.S. investors represented a value of over $6.4 billion.

The 258 investments from the European Community accounted for 27% of the total, while a further 62, or 6.4%, of the proposals originated in Japan. The remaining 148 proposals from all other countries represented 15% of investments.

Once again, Ontario attracted the largest number of foreign investors. During fiscal year 1989-90, it received 548 proposals worth $10.2 billion. Quebec attracted 143 proposals valued at $5.4 billion, and the other provinces and *(p. 33)* ➤

TABLE A

SUMMARY OF INVESTMENTS* UNDER THE *INVESTMENT CANADA ACT*

	Number		%		Cumulative Total 85/06/30 – 90/03/31	
	88-89	89-90	88-89	89-90	Number	%
ACQUISITIONS	668	735	70.8	76.2	3,182	69.3
NEW BUSINESSES	276	229	29.2	23.8	1,411	30.7
TOTAL	944	964	100.0	100.0	4,593	100.0
From						
United States	558	496	59.1	51.5	2,744	59.7
Japan	53	62	5.6	6.4	205	4.5
EC	201	258	21.3	26.8	1,033	22.5
Other Countries	132	148	14.0	15.3	611	13.3
TOTAL	944	964	100.0	100.0	4,593	100.0
To						
Atlantic Provinces	29	9	3.1	0.9	111	2.4
Quebec	113	143	12.0	14.8	618	13.5
Ontario	544	548	57.6	56.8	2,703	58.9
Prairie Provinces	114	141	12.1	14.6	599	13.0
British Columbia & Northern Canada	144	123	15.3	12.8	562	12.2
TOTAL	944	964	100.0	100.0	4,593	100.0
In						
Manufacturing	309	324	32.7	33.6	1,484	32.3
Wholesale & retail trade	224	234	23.7	24.3	1,271	27.7
Business, food & other services industries[1]	196	192	20.8	19.9	925	20.1
Primary resources, construction, utilities & others[2]	215	214	22.8	22.2	913	19.9
TOTAL	944	964	100.0	100.0	4,593	100.0

[1]**Includes:** **Business, educational, health, social services, accommodation, food, beverage and other services industries.**

[2]**Includes:** **Agricultural, fishing, trapping, logging, forestry, mining, quarrying, oil well, construction, transportation and storage, communications and other utilities, finance and insurance industries and real estate operators.**

Note: **Data may not add exactly due to rounding.**
Data may be different than reported previously due to minor adjustments.

* *This year's list of Approved Investments is not included in the 1989-90 Annual Report but a copy may be obtained by contacting the Communications Group, 240 Sparks Street, 5th Floor West, P.O. Box 2800, Station D, Ottawa, Ontario, K1P 6A5*
Phone: (613) 995-9525

territories received 273 investments valued at $4.0 billion. British Columbia and Alberta were the principal recipients in western Canada, with Nova Scotia receiving the largest number of investments on the east coast.

Slightly more than 56% of international investments entering Canada were in manufacturing or in wholesale-retail trade. The manufacturing sector alone accounted for one-third of all investment proposals. Investments in the primary resource industries, construction, transportation, communications and other utilities, as well as the finance and insurance industries, attracted 22% of the investment proposals. This was followed by investments in the broad sectors of business and other services industries, ranging from accommodation and food services to health and educational activities.

Slightly more than 56% of international investments entering Canada were in manufacturing or in wholesale-retail trade.

Investments Subject to Review

Investments subject to the review provisions of the Act include direct acquisitions of businesses in Canada with assets exceeding $5 million and indirect acquisitions of Canadian businesses with assets exceeding $50 million. (An indirect acquisition is one in which control of a subsidiary in Canada changes as a result of a transaction abroad.) In addition, acquisitions below these thresholds and investments to establish new businesses in culturally sensitive sectors may be reviewed if the Governor in Council, on the recommendation of the Minister, concludes that a review is required in the public interest.

As a result of the Free Trade Agreement (FTA) between Canada and the U.S.A., special rules govern investments in Canada by American investors and by third country investors who acquire control of a Canadian business controlled by an American. Under the FTA, which took effect on January 1, 1989, the thresholds for review of direct acquisitions increase in four annual increments: to $25 million (January 1, 1989); $50 million (January 1, 1990); $100 million (January 1, 1991); and to $150 million (January 1, 1992) where the threshold is capped in 1992 dollars.

Similarly, the thresholds for the review of indirect acquisitions increase in four annual increments: to $100 million (January 1, 1989); $250 million (January 1, 1990); $500 million (January 1, 1991), and in the fourth year (January 1, 1992) the reviews of indirect acquisitions are terminated, unless the assets of the Canadian business represent more than 50% of the value of the total assets acquired in the international transaction. In the latter case, the transaction is reviewable at the same threshold that applies to direct acquisitions.

The acquisition of control of certain Canadian businesses is excluded from these higher thresholds. These excluded businesses are: oil, gas and uranium; financial services (except for insurance services); transportation services; and cultural businesses. Direct and indirect acquisitions of control of these excluded businesses are reviewable at the same $5 million and $50 million thresholds applicable to all investors.

Foreign acquisitions of Canadian businesses and new business establishments by foreign investors which are not reviewable are still subject to the notification provisions in the Act.

During fiscal year 1989-90, 163 acquisitions were reviewed and approved (Table 1 in the Appendix). In addition, there were 572 completed notifications pertaining to acquisitions. This reduction in the number of reviewable investments (from 208 in 1988-89) and increase in notifications (from 460 in 1988-89) reflects, in part, the higher asset review threshold negotiated under the Free Trade

Agreement. There were 229 notifications to establish new businesses.

Investments Related to Canada's Cultural Heritage and National Identity

The number of notified and reviewed investments in sectors related to Canada's cultural heritage and national identity is provided in Table 8 in the Appendix. Section 15 of the Act provides the federal government with discretionary authority to review investments in these sectors. During fiscal year 1989-90, the Governor in Council issued orders for the review of 6 of the 19 notified investments covered by Section 15.Those investments that were not reviewed were, for the most part, proposals to produce in Canada films for U.S. television or theatrical markets, and proposals to acquire or establish businesses engaged in the production of technical or business publications.

Review Procedure

If an investment is reviewable, an application for review in the form prescribed by regulations must usually be filed with the Agency prior to the investment taking place. The investment may not be implemented until its review has been completed. There are, however, certain exceptions. Applications concerning indirect acquisitions may be filed up to 30 days after the investment is implemented; applications concerning reviewable investments in culturally sensitive sectors are required upon receipt of a notice for review.

There is, moreover, provision for the Minister to permit an investment to be implemented prior to completion of review if the Minister is satisfied that delay would cause undue hardship to the acquiror or jeopardize operations of the Canadian business that is being acquired. By March 31, 1990, the Minister had received 40 applications for early implementation of investments, 35 of which were approved.

In conducting the review process, Investment Canada consults with any province directly affected by the investment. It also conducts similar consultations with various federal government departments and agencies which have policy responsibilities in the industrial sectors where a given investment is taking place. In addition, the Agency consults with the Bureau of Competition Policy of the Department of Consumer and Corporate Affairs, to obtain an assessment of the likely effect of the investment on competition in the relevant industries.

Based on its own analysis and its consultations with provincial governments and federal government departments, Investment Canada then approaches investors to discuss their plans, to obtain needed clarification and, when necessary, to identify concerns regarding assessment of the investment's benefit to Canada. At the completion of the review process, Investment Canada prepares a report and makes a recommendation to the Minister.

The Minister then determines whether the investment is likely to be of net benefit to Canada, taking into account information provided and having regard to the following factors of assessment, when relevant:

- the effect of the investment on the level and nature of economic activity in Canada, including its effect on employment, on resource processing, on the use of parts, components, and services produced in Canada, and on exports from Canada;
- the degree and significance of participation by Canadians in the Canadian business and in any industry in Canada of which it forms a part; *(p. 39)*➤

Institut Mérieux S.A./ Connaught BioSciences Inc.

The merger of the two companies is the combined result of international market forces and technological developments in the production of biologicals.

On September 25, 1989 Institut Mérieux S.A. of Lyon, France announced it had entered into an agreement with Connaught BioSciences Inc. of Toronto, whereby a subsidiary of Mérieux would make an offer to purchase all the common shares of Connaught for $37 per share. This announcement was a major event in the extended period of negotiations between the two biological companies and Investment Canada, which culminated in the formal approval of the acquisition on December 13, 1989.

Connaught BioSciences Inc. (CBI) is engaged in the health care field through its two operating subsidiaries, Connaught Laboratories Ltd. and BioResearch Ltd. It also owns 35% of Nordic Laboratories, a Montreal pharmaceutical manufacturer owned and managed by Marion Laboratories of the U.S. which was itself recently acquired by Merrell Dow of the U.S. CBI was a publicly traded company controlled by its board of directors.

Connaught Laboratories is the major asset of CBI as it is engaged in the research, development, manufacturing and marketing of biological products, primarily for human use. The major product lines are vaccines and insulin. It has been operating since 1914, initially as part of the University of Toronto, and has been producing preventative biological products on a large scale since 1947. The company has a strong market position in North America and also sells products, through distributors or relief organizations, in over 100 countries. Connaught has increasingly focused R&D efforts on genetic engineering, hybridoma technology and molecular immunology. These are the new technologies that will be used to produce the vaccines of the future and will replace "classical techniques" of the culturing and fermentation of living organisms.

Institut Mérieux S.A. (IM) is a major producer of vaccines and is engaged in the research, development, production and marketing of vaccines, blood proteins and other biological products for human use. It is also engaged, through subsidiaries, in veterinary medicine and poultry genetics. IM's vaccine operations are somewhat larger than CBI's ($200 million in sales versus $150 million) and are marketed in more than 150 countries, although its real strength is in the French market. IM is controlled by Rhône-Poulenc, a French multinational chemical company which is, in turn, controlled by the Government of France.

The merger of the two companies is the combined result of international market forces and technological developments in the production of biologicals. The replacement of the "classical techniques" of production by biotechnological techniques will work to open the once protected vaccine and human protein markets to companies willing to make the required R&D investments.

Some multinational pharmaceutical companies have made these investments and are now able to use the resultant biological breakthroughs

Investment Canada staff worked closely with IM and CBI to ensure the acquisition yielded an unambiguous net benefit to Canada.

to challenge the incumbent smaller biological companies, such as Connaught However, the costs of such R&D are rising and the time to bring a product to market is growing longer because of stringent regulatory approval requirements. These factors are making it necessary to gain a share of global markets in order to maintain profitability and sustain growth. In this competitive environment Connaught was assessed as unlikely, on its own, to maintain its market position because it lacked the necessary "critical mass".

The alliance of IM and CBI is expected to produce a sum that is greater than its component parts: this synergistic outcome is generated by the creation of a global force in the world vaccine and human protein markets. The combined enterprise will be of the scale necessary to succeed in the evolving biological products market. This should allow the new company to profit from maintaining its position on the leading edge of biotechnological research and to profit from new product development.

Investment Canada staff worked closely with IM and CBI to ensure the acquisition yielded an unambiguous net benefit to Canada. When the offer was announced, Mr. Jacques-François Martin, Directeur général, Institut Mérieux, stated:

"Institut Mérieux has offered significant commitments to the Government of Canada with respect to capital expenditures, research and development, external research collaboration, production, technology transfers, marketing, export, employment and security of supply of vaccines. The annual research and development budget of the Mérieux and Connaught enterprise will exceed C$80 million. There will be a marked increase in R&D spending in Canada. The alliance...will offer great opportunities for Canadian graduates in these emerging fields and increased linkages with Canadian academic scientists."

This package of undertakings and commitments represents the most complex case that Investment Canada has negotiated to date. It reflects the kind of analysis that is required in future acquisitions of Canadian high-technology companies.

One part of the R&D commitment, announced by IM, will be the construction of a biotechnology centre in Willowdale, Ontario. It will be completed within 5 to 7 years at a projected cost of C$30 million to C$40 million and will employ 125 people. The centre will comprise three facilities: frontier research, pilot plant and a full scale production unit.

The research facility will be a biotechnology unit of sufficient size such that it would be able to be autonomous and selfsustaining. The pilot plant will be based on Connaught's established activities. The third facility will be a scale manufacturing cell culture unit for the production of biotechnology drugs. The centre will be but one of the commitments negotiated by Investment Canada that will serve to transform Connaught into a sustainable world-scale biotechnology company.

New Businesses: A Look at the 1989-90 Results

...there is a definite potential for higher returns on "greenfield investments" since they often are tapping into new markets, using new technology and targeting new client groups.

While investments in new businesses have not been as numerous as acquisitions, they are a very important part of the foreign direct investment flows into Canada. Making a "greenfield investment" in a foreign country (i.e. a totally new investment where a facility is constructed in a "green field") is a business decision involving a significant amount of uncertainty and risk, regardless of the requisite market research and analysis that precedes it.

In contrast, business investments, by way of acquisition, provide the relative certainty and security of an established business, with its historical financial and operating results, distribution and marketing networks, product trademarks, experienced staff, etc. However, there is a definite potential for higher returns on "greenfield investments" since they often are tapping into new markets, using new technology and targeting new client groups.

In 1989-90 the average size of new businesses was less than half that of acquisitions, $9.6 million versus $23.3 million. If the three very large new businesses are excluded, the average investment falls to $2.9 million. The geographical distribution of new businesses was similar to that of acquisitions, with Ontario attracting 55%, Quebec 18%, British Columbia 14% and Alberta 9%.

The same can be said for the country of origin, with the U.S.A. generating 49% of new business investment, the U.K and Germany 9% each, Japan 6% and France 5%.

The industrial pattern of new business investment appears to be significantly different, with an emphasis on trade and services, rather than manufacturing. In Ontario, where more than half of all new businesses are being established, 43% of them are in wholesale or retail trade, 34% in business services while only 18% are in manufacturing.

The pattern in Quebec is somewhat different, with 33% in manufacturing, 29% in trade and 21% in business services. British Columbia shows yet another pattern, with 35% in business services, 32% in construction and 16% in trade. Alberta also demonstrates a different new business pattern, with 29% in business services, 24% in resource industries and 24% in trade.

When the values of all the new business investments in 1989-90 are examined, there is a definite preference for manufacturing projects. Indeed, three individual projects accounted for 70% of the total value of all 229 investment projections: Aluminerie Alouette, the Neste Oy/Petro Canada Methyl Tertiary Butyl Ether (MTBE) joint venture and Glaverbec.

The largest of the new businesses is the $1.1 billion Aluminerie Alouette aluminum smelter being built in Sept-Îles, Quebec by a consortium which includes European and Japanese companies. The initial capacity of the plant will be 215,000 metric tonnes per year. When the smelter comes on line in 1992, it is estimated that operating and management staff will number more than 650. Furthermore, the project has been designed so that the

smelter may be expanded to an ultimate capacity of 430,000 metric tonnes per year.

The next largest project, being constructed in Edmonton, Alberta, is the $300 million MTBE joint venture of Neste Oy and Petro Canada. Neste Oy is the national oil company of Finland and holds a 75% interest in the project; Petro Canada holds the remaining 25%. MTBE is an octane booster designed to replace lead in gasoline. Neste Oy has built other MTBE plants in Saudi Arabia and Malaysia, but does not hold a major stake in any of these operations. It is estimated that 100 or more employees will be required once the plant is operational.

The third project, Glaverbec Inc., is a flat glass manufacturing facility being built in St-Augustin-de-Desmaures, Quebec. It involves an investment of $140 million by a Japanese firm and operating employment is projected to be approximately 300.

New business investments in Canada generate substantial streams of present and future benefits, with very few, if any, adverse outcomes. Because of their positive and non-controversial nature, and their relatively small size, new business investments generally fail to attract the media attention devoted to acquisition investments. However, their contribution to the Canadian economy should not be overlooked.

New business investments in Canada generate substantial streams of present and future benefits, with very few, if any, adverse outcomes.

(cont'd from p. 34)

- the effect of the investment on productivity, industrial efficiency, technological development, product innovation, and product variety in Canada;
- the effect of the investment on competition within any industry or industries in Canada;
- the compatibility of the investment with national industrial, economic, and cultural policies, taking into consideration industrial, economic, and cultural policy objectives enunciated by the government or legislature of any province likely to be significantly affected by the investment; and
- the contribution of the investment to Canada's ability to compete in world markets.

Time Limits

To ensure a prompt review and decision, the Act sets certain time limits for the Agency and the Minister.

Within 45 days after a complete application has been received, the investor must be notified that the Minister (a) is satisfied that the investment is likely to be of net benefit to Canada; or (b) is unable to complete the review, in which case a further 30 days will be necessary for its completion (unless the applicant agrees to a longer period); or (c) is not satisfied that the investment is likely to be of net benefit to Canada.

If 45 days have elapsed from completion date without such a notice, or if a further 30 days (or a number of further days agreed) have elapsed after notice that the Minister is unable to complete the review and no decision has been taken, then the Minister is deemed to be satisfied that the investment is likely to be of net benefit to Canada.

When advised that the Minister is not satisfied that the investment is likely to be of net benefit to Canada, the applicant has the right to make representations and to submit undertakings within 30 days of the date of notice (or any further period that is agreed upon between the applicant and the Minister).

On the expiration of the 30-day period (or agreed extension), the applicant must quickly be notified that the Minister (a) is now satisfied that the investment is likely to be of net benefit to Canada; or (b) confirms that the investment is unlikely to be of net benefit to Canada. In the latter case, the applicant may not proceed with the investment or, if the investment has already been implemented, must relinquish control of the Canadian business.

Monitoring of Approved Investments

The implementation of all investments approved under the *Investment Canada Act*, and of certain investments that were allowed under the *Foreign Investment Review Act*, is monitored by the Investment Review Division of the Agency in accordance with administrative guidelines issued by the Minister shortly after the Act came into force.

Advice to Investors

During this past fiscal year, legislation counsellors, investment review officers and senior managers continued to provide advice to investors and their representatives by telephone and in person. Advice covered such areas as general information on investment proposals, whether a proposal would require a review, and whether laws such as the *Competition Act* and other legislation or policies were relevant to an investor's proposal.

Ministerial Opinion

Where any question arises as to whether an individual or entity is a Canadian or an American within the meaning of the Act, the Minister, on application by the interested party, will issue a status opinion. The Minister may also issue an opinion to an individual or entity on the applicability of any provision of the Act to him/her.

Operating Budget and Person-Years

During 1989-90, Investment Canada had a total operating budget of $9.8 million and 126 person-years. Personnel expenditures amounted to $6.6 million, 67% of this budget.

Appendix

Interpretation of Investment Canada Statistics

Investment Canada's statistics have been collected since the creation of the Agency on June 30, 1985. They are published on a quarterly basis, approximately four weeks after the end of the quarter, as well as being published in the Agency's annual report. The quarterly statistics provide an update, in text, tables and charts, of the number and value of foreign investments subject to the *Investment Canada Act*. Also included are a summary of trends over the previous 12 months and a comparison with the previous quarter. In addition, the statistics are broken down by country of origin, by sector of activity and by province of destination.

Investment Canada's statistics of foreign investment are unique. They provide a partial measure of current foreign direct investment (FDI) activity in Canada. However, they are not comparable to the measures of FDI collected by Statistics Canada. There are also other important qualifications to keep in mind when using these statistics. Unlike Statistics Canada's FDI data (both flows and stocks), which are more common and comprehensive measures, Investment Canada statistics concern only certain foreign investments, as defined by the *Investment Canada Act*. These investments are either acquisitions of control, direct or indirect, of Canadian businesses or the establishment of new businesses in Canada.

Not included in the Investment Canada data are expansions of facilities made by established foreign investors in Canada. For example, a major plant expansion by a large, foreign-controlled auto manufacturer would not come under the *Investment Canada Act*, but this type of investment may increase the stock of FDI as measured by Statistics Canada.

As well, portfolio investments do not come under the *Investment Canada Act* if they do not involve acquisition of control of the Canadian business. Paragraph 28(3)(d) of the *Investment Canada Act* states that "the acquisition of less than one-third of the voting shares of a corporation or of an equivalent undivided ownership interest in the voting shares of the corporation is deemed not to be acquisition of control of that corporation".

At the same time that Investment Canada statistics concern only a certain portion of all FDI in Canada, there are also limitations within the statistics themselves. It is important to note that the figures may not wholly reflect the actual number and value of acquisitions and new business starts made in Canada by international investors for the following reasons:

1. From time to time, two or more international investors may submit notifications of intent or applications to acquire the same Canadian business. In such cases, each proposal is recorded as a separate transaction.

2. Most notifications and applications are submitted to Investment Canada at the proposal stage and are processed promptly under the terms of the Act. Subsequently however, for commercial or other reasons, the investor may choose not to implement the investment.

   Thirty-five (35) investment proposals are known to have been not implemented between June 30, 1985 and March 31, 1990, valued at $3.4 billion. This number represented 0.8% of all cases reported to date under the Act and about 4% of their value.

3. Acquisitions are recorded by the asset value of the business to be acquired, based on the corporation's most recent audited financial statements, and not on actual purchase price.
4. New business proposals, up to the end of 1988, were recorded on the basis of the investor's planned amount of investment by the end of the first full year of operation. As of January 1st of 1989, this data reflects the planned investment in the new business over the first two years.

Glossary of Terms

Investment for the purpose of the Appendix refers to a transaction whereby non-Canadians acquire control of a business carried on in Canada, or establish a new business in Canada. All statistics refer to proposals notified and/or decided under the *Investment Canada Act*.

A ***direct acquisition*** is the acquisition of control of a Canadian business either through acquisition of its voting interests or assets, or through the acquisition of control of its Canadian parent in Canada.

An ***indirect acquisition*** is the acquisition of control of a Canadian business through acquisition of control of its parent outside Canada.

The ***indicated location*** is the province in which the head office of the Canadian business is located. In many cases, there are other provinces in which the acquired business has significant operations.

Investments requiring review are all direct acquisitions of Canadian businesses with assets of $5 million or more, all indirect acquisitions of Canadian businesses with assets of $50 million or more, and indirect acquisitions of Canadian businesses with assets of $5 million or more when the value of the Canadian business represents more than 50% of the value of the total international transaction.

As a result of the free trade agreement between Canada and the United States, special rules govern investments in Canada by American investors, and by non-Canadian investors other than Americans who acquire control of a Canadian business controlled by an American. In 1990 under the FTA, the threshold for review of a direct acquisition is $50 million. Similarly, the threshold for review of an indirect acquisition is $250 million, unless the assets of the Canadian business represent more than 50% of the value of the total assets acquired in the international transaction. In the latter case, the transaction is reviewable at the same threshold that applies to direct acquisitions of control. (These thresholds for review will rise annually.)

The acquisition of control of certain Canadian businesses are excluded from these higher thresholds. Those excluded are: oil, gas and uranium businesses; businesses providing any financial service (except for insurance services); cultural businesses; and businesses providing any transportation service. Direct and indirect acquisitions of control of these excluded businesses are reviewable at the same $5 million and $50 million thresholds applicable to all investors.

Acquisitions below these thresholds together with new Canadian businesses of any size normally require only a simple notification. However, such investments may be reviewable under Section 15 of the Act governing proposals related to Canada's cultural heritage or national identity. These activities are defined by regulation and include:

- the publication, distribution or sale of books, magazines,

periodicals or newspapers in print or machine-readable form;

- the production, distribution, sale or exhibition of film or video products;
- the production, distribution, sale or exhibition of audio or video music recordings; and
- the publication, distribution or sale of music in print or machine-readable form.

TABLE 1

STATUS OF PROPOSALS UNDER THE *INVESTMENT CANADA ACT*

	Acquisitions		New Businesses		Total		Cumulative Total
	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90	
	(Number of Investments)						
NOTIFICATIONS							
Forwarded from previous year	73	99	36	48	109	147	na
Received in fiscal year	515	628	298	253	813	881	4,171
Less:							
Deficient at year end	67	69	32	36	99	105	na
Withdrawn prior to certification	15	24	10	14	25	38	163
Withdrawn after certification	8	4	2	3	10	7	19
Pending issue of receipt	32	46	14	17	46	63	na
Decision on reviewability pending	1	1	1	0	2	1	na
Notifications subjected to review (Section 15)	5	11	1	2	6	13	47
Completed Notifications	**460**	**572**	**274**	**229**	**734**	**801**	**3,772**
APPLICATIONS							
Forwarded from previous year	2	4	0	0	2	4	na
Received in fiscal year	229	185	0	0	229	185	941
Certified applications pending from previous year	17	24	3	0	20	24	na
Less:							
Deficient at year end	4	2	0	0	4	2	na
Withdrawn prior to certification	3	6	0	0	3	6	36
Withdrawn after certification	9	9	1	0	10	9	49
Pending ministerial decision	24	33	0	0	24	33	na
Decided Applications	**208**	**163**	**2**	**0**	**210**	**163**	**821**
of which:							
Not approved	0	0	0	0	0	0	0
Approved	208	163	2	0	210	163	821
TOTAL DECIDED NOTIFICATIONS AND APPLICATIONS	**668**	**735**	**276**	**229**	**944**	**964**	**4,593**

na: not applicable

TABLE 2

NUMBER OF INVESTMENTS

	Number		%		Cumulative Total 85/06/30 – 90/03/31	
	88-89	89-90	88-89	89-90	Number	%
ACQUISITIONS	**668**	**735**	**70.8**	**76.2**	**3,182**	**69.3**
Direct	545	619	57.7	64.2	2,559	55.7
Indirect	123	116	13.0	12.0	623	13.6
Reviewed and Approved	208	163	22.0	16.9	814	17.7
Direct	186	153	19.7	15.9	723	15.7
Indirect	22	10	2.3	1.0	91	2.0
Notifications Only	460	572	48.7	59.3	2,368	51.6
Direct	359	466	38.0	48.3	1,836	40.0
Indirect	101	106	10.7	11.0	532	11.6
NEW BUSINESSES	**276**	**229**	**29.2**	**23.8**	**1,411**	**30.7**
TOTAL	**944**	**964**	**100.0**	**100.0**	**4,593**	**100.0**

Note: Data may not add exactly due to rounding.
Data may be different than reported previously due to minor adjustments.

TABLE 3

VALUE OF INVESTMENTS (Assets acquired or planned investment in $ million)

	Value		%		Cumulative Total 85/06/30 – 90/03/31	
	88-89	89-90	88-89	89-90	Value	%
ACQUISITIONS	**18,266.7**	**17,148.4**	**95.8**	**88.6**	**77,887.2**	**91.9**
Direct	14,289.6	14,222.7	74.9	73.5	57,502.0	67.9
Indirect	3,977.1	2,925.6	20.9	15.1	20,385.2	24.0
Reviewed and Approved	16,736.9	14,305.7	87.8	73.9	69,246.3	81.7
Direct	13,710.8	12,749.6	71.9	65.9	54,107.2	63.8
Indirect	3,026.1	1,556.1	15.9	8.0	15,139.1	17.9
Notifications Only	1,529.8	2,842.6	8.0	14.7	8,640.9	10.2
Direct	578.8	1,473.1	3.0	7.6	3,394.8	4.0
Indirect	951.1	1,369.5	5.0	7.1	5,246.1	6.2
NEW BUSINESSES	**802.2**	**2,204.5**	**4.2**	**11.4**	**6,850.0**	**8.1**
TOTAL	**19,068.9**	**19,352.9**	**100.0**	**100.0**	**84,737.2**	**100.0**

Note: Data may not add exactly due to rounding.
Data may be different than reported previously due to minor adjustments.

TABLE 4

NEW BUSINESS INVESTMENTS CLASSIFIED BY PLANNED INVESTMENT RANGE

Planned Investment Range ($000)	Number of Investments		%		Total Value of Planned Investment ($000)		%		Planned Employment		%	
	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90
Less than 1,000	214	134	77.5	58.5	41,186	32,646	5.1	1.5	1,612	1,263	31.0	17.9
1,000 – 1,999	22	43	8.0	18.8	26,831	44,132	3.3	2.0	536	1,399	10.3	19.8
2,000 – 2,999	5	0	1.8	0.0	11,071	0	1.4	0.0	17	0	0.3	0.0
3,000 – 4,999	11	25	4.0	10.9	37,806	88,050	4.7	4.0	304	2,408	5.8	34.1
Sub-total	**252**	**202**	**91.3**	**88.2**	**116,894**	**164,828**	**14.6**	**7.5**	**2,469**	**5,070**	**47.5**	**71.7**
5,000 – 9,999	12	12	4.3	5.2	75,017	84,300	9.4	3.8	626	403	12.0	5.7
10,000 – 24,999	6	5	2.2	2.2	92,331	64,387	11.5	2.9	65	237	1.2	3.4
25,000 and over	6	10	2.2	4.4	518,000	1,891,000	64.6	85.8	2,042	1,358	39.3	19.2
Sub-total	**24**	**27**	**8.7**	**11.8**	**685,348**	**2,039,687**	**85.4**	**92.5**	**2,733**	**1,998**	**52.5**	**28.3**
TOTAL	**276**	**229**	**100.0**	**100.0**	**802,242**	**2,204,515**	**100.0**	**100.0**	**5,202**	**7,068**	**100.0**	**100.0**

Note: Data may not add exactly due to rounding.

TABLE 5

NEW BUSINESS INVESTMENTS CLASSIFIED BY PLANNED EMPLOYMENT RANGE

Planned Employment Range	Number of Investments		%		Total Value of Planned Investment ($000)		%		Planned Employment		%	
	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90
0 – 24	247	156	89.5	68.1	300,649	1,298,602	37.5	58.9	1,305	791	25.1	11.2
25 – 49	11	52	4.0	22.7	35,070	199,514	4.4	9.1	358	1,603	6.9	22.7
50 – 74	5	3	1.8	1.3	7,317	10,791	0.9	0.5	260	174	5.0	2.5
75 – 99	1	1	0.4	0.4	36,000	5,000	4.5	0.2	94	87	1.8	1.2
100 – 149	6	12	2.2	5.2	182,168	485,000	22.7	22.0	640	1,518	12.3	21.5
150 – 199	2	1	0.7	0.4	10,250	4,440	1.3	0.2	320	175	6.2	2.5
200 – 499	3	2	1.1	0.9	30,788	196,000	3.8	8.9	725	770	13.9	10.9
500 – 999	0	1	0.0	0.4	0	1,668	0.0	0.1	0	550	0.0	7.8
1,000 and over	1	1	0.4	0.4	200,000	3,500	24.9	0.2	1,500	1,400	28.8	19.8
TOTAL	**276**	**229**	**100.0**	**100.0**	**802,242**	**2,204,515**	**100.0**	**100.0**	**5,202**	**7,068**	**100.0**	**100.0**

Note: Data may not add exactly due to rounding.

TABLE 6

ACQUISITIONS CLASSIFIED BY ASSET RANGE

Asset Range ($000)	Number of Investments		%		Asset Value ($000)		%		Number of Employees		%	
	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90
Less than 1,000	204	231	30.5	31.4	85,666	89,302	0.5	0.5	5,260	3,916	5.0	3.1
1,000 – 1,999	84	71	12.6	9.7	120,014	97,452	0.7	0.6	2,227	3,090	2.1	2.5
2,000 – 2,999	45	53	6.7	7.2	108,994	127,235	0.6	0.7	1,593	2,062	1.5	1.6
3,000 – 4,999	74	89	11.1	12.1	294,658	349,669	1.6	2.0	3,576	4,904	3.4	3.9
Sub-total	**407**	**444**	**60.9**	**60.4**	**609,332**	**663,658**	**3.3**	**3.9**	**12,656**	**13,972**	**11.9**	**11.1**
5,000 – 9,999	73	86	10.9	11.7	552,206	600,750	3.0	3.5	7,504	15,182	7.1	12.1
10,000 – 14,999	47	48	7.0	6.5	571,255	579,033	3.1	3.4	6,971	6,109	6.6	4.9
15,000 – 24,999	45	52	6.7	7.1	861,910	982,265	4.7	5.7	8,562	8,503	8.1	6.8
25,000 – 49,999	42	45	6.3	6.1	1,505,733	1,583,313	8.2	9.2	11,436	13,966	10.8	11.2
50,000 and over	54	60	8.1	8.2	14,166,259	12,739,333	77.6	74.3	58,844	67,392	55.5	53.9
Sub-total	**261**	**291**	**39.1**	**39.6**	**17,657,363**	**16,484,694**	**96.7**	**96.1**	**93,317**	**111,152**	**88.1**	**88.9**
TOTAL	**668**	**735**	**100.0**	**100.0**	**18,266,695**	**17,148,352**	**100.0**	**100.0**	**105,973**	**125,124**	**100.0**	**100.0**

Note: Data may not add exactly due to rounding.

TABLE 7

ACQUISITIONS CLASSIFIED BY EMPLOYMENT RANGE

Employment Range	Number of Investments		%		Asset Value ($000)		%		Number of Employees		%	
	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90
0 – 24	324	349	48.5	47.5	1,585,665	1,719,805	8.7	10.0	2,639	2,596	2.5	2.1
25 – 49	83	114	12.4	15.5	367,322	854,122	2.0	5.0	2,894	4,145	2.7	3.3
50 – 74	43	53	6.4	7.2	524,659	743,790	2.9	4.3	2,676	3,172	2.5	2.5
75 – 99	31	23	4.6	3.1	334,502	196,734	1.8	1.1	2,649	1,990	2.5	1.6
100 – 149	39	53	5.8	7.2	878,477	829,526	4.8	4.8	4,936	5,999	4.7	4.8
150 – 199	32	28	4.8	3.8	597,907	444,358	3.3	2.6	5,421	4,762	5.1	3.8
200 – 299	39	35	5.8	4.8	1,724,723	1,419,033	9.4	8.3	9,457	8,586	8.9	6.9
300 – 499	36	28	5.4	3.8	1,186,917	848,024	6.5	4.9	13,459	11,048	12.7	8.8
500 – 999	23	26	3.4	3.5	1,360,341	1,759,203	7.4	10.3	16,211	17,772	15.3	14.2
1,000 and over	18	26	2.7	3.5	9,706,182	8,333,757	53.1	48.6	45,631	65,054	43.1	52.0
TOTAL	**668**	**735**	**100.0**	**100.0**	**18,266,695**	**17,148,352**	**100.0**	**100.0**	**105,973**	**125,124**	**100.0**	**100.0**

Note: Data may not add exactly due to rounding.

TABLE 8

INVESTMENTS IN BUSINESS ACTIVITIES RELATED TO NATIONAL IDENTITY AND CULTURAL HERITAGE*

	New Businesses		Acquisitions		Total		Total Value of Assets/ Planned Investment ($ million)	
	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90
	(Number of Investments)							
REVIEWED AND APPROVED	**2**	**0**	**5**	**9**	**7**	**9**	**126.8**	**194.5**
Above thresholds of *IC Act*	0	0	3	3	3	3	77.1	177.5
Below thresholds (Section 15)	2	0	2	6	4	6	49.7	17.0
NOTIFICATIONS ONLY	**12**	**10**	**5**	**3**	**17**	**13**	**83.5**	**15.0**
TOTAL	**14**	**10**	**10**	**12**	**24**	**22**	**210.3**	**209.5**
of which:								
Publications	4	2	6	7	10	9	102.5	6.3
Film and video	6	7	3	4	9	11	60.2	180.4
Audio, video music recording	4	1	1	1	5	2	C	22.7
Music publication	0	0	0	0	0	0	0	0

C: Confidential

Note: Data may not add exactly due to rounding.

*See Glossary for more precise description of sectors.

Rapport annuel
1989–1990

INVESTISSEMENT CANADA

INVESTMENT CANADA

© Ministre d'Approvisionnements et Services Canada 1990
N° Id 51-1990 au catalogue
ISBN 0-662-57729-9

Rapport annuel 1989-1990

Ottawa, Canada
Septembre 1990

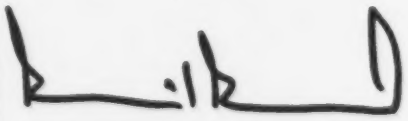
Son Excellence
Le très honorable Ramon J. Hnatyshyn
C.P., C.C., C.M.M., C.D., C.R.
Gouverneur général du Canada
Ottawa (Ontario)

Excellence,

À titre de ministre responsable de l'application de la *Loi sur Investissement Canada*, j'ai l'honneur de présenter à votre Excellence le rapport des activités d'Investissement Canada pour la période du 1er avril 1989 au 31 mars 1990.

Veuillez agréer, Excellence, l'assurance de mon profond respect.

Le ministre responsable
d'Investissement Canada,



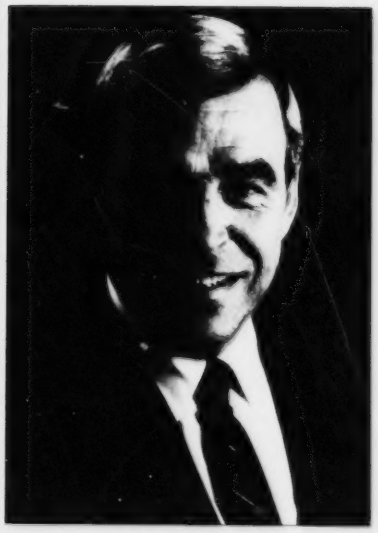
Benoît Bouchard

Table des matières

Message du Ministre	***7***
Message du président	***9***
Partie I – Le contexte de l'investissement	***11***
Partie II – Profil d'Investissement Canada	***19***
Mandat	***21***
Organisation	***21***
Organigramme	***23***
Partie III – La cinquième année d'Investissement Canada	***25***
Division du développement de l'investissement	***27***
Division de la recherche et des politiques sur l'investissement	***31***
Division des services généraux	***34***
Division de l'examen des investissements et Bureau de la secrétaire générale	***34***
Tableau A : Sommaire des investissements effectués aux termes de la *Loi sur Investissement Canada*	***36***
Budget de fonctionnement et années-personnes	***45***
Annexe	***47***
Interprétation des statistiques d'Investissement Canada	***49***
Glossaire	***50***
Tableau 1 : État des propositions aux termes de la *Loi sur Investissement Canada*	***53***
Tableau 2 : Nombre d'investissements	***54***
Tableau 3 : Valeur des investissements	***55***
Tableau 4 : Nouvelles entreprises, selon la valeur des investissements prévus	***56***
Tableau 5 : Nouvelles entreprises, selon l'effectif prévu	***57***
Tableau 6 : Nombre d'acquisitions, selon la valeur de l'actif	***58***
Tableau 7 : Nombre d'acquisitions, selon l'effectif	***59***
Tableau 8 : Nombre d'investissements dans des activités commerciales liées à l'identité nationale et au patrimoine culturel	***60***

Message de l'honorable Benoît Bouchard

*Ministre responsable d'Investissement Canada**



**L'honorable Benoît Bouchard a été nommé ministre responsable d'Investissement Canada le 23 février 1990. Il remplaçait à ce titre l'honorable Harvie Andre.*

Compte tenu du phénomène de la mondialisation (et de la nécessité tant pour les entreprises canadiennes que pour l'industrie nationale de soutenir la concurrence à l'échelle internationale), l'investissement est appelé à jouer un rôle particulièrement essentiel dans le maintien de la compétitivité et de la prospérité du Canada.

Par investissement, je n'entends pas seulement l'investissement étranger et canadien au pays, mais également les investissements faits à l'étranger par des Canadiens. Ces deux formes d'investissement sont essentielles à la compétitivité canadienne, car elles visent à stimuler et à accroître l'entrepreneurship et l'innovation au pays, ainsi qu'à assurer aux Canadiens l'accès à de nouvelles technologies et à de nouveaux marchés.

Le Canada a réussi de façon remarquable à attirer les investissements commerciaux. En effet, les entrées brutes d'investissements directs étrangers au pays n'ont jamais été aussi élevées. De fait, depuis la création d'Investissement Canada en 1985, elles se sont accrues considérablement, passant de moins de 4 milliards de dollars par année à 11,4 milliards de dollars en 1989.

Les niveaux élevés de bénéfices réinvestis par les sociétés étrangères au Canada témoignent des retombées durables de l'investissement étranger pour le pays, ainsi que de la confiance des entreprises dans la croissance de l'économie canadienne et dans les perspectives qu'elle présente. De même, les investissements directs canadiens à l'étranger ont augmenté progressivement : de 5,3 milliards de dollars qu'ils étaient en 1984, ils sont passés à 10,5 milliards de dollars en 1989.

Par ailleurs, il y a eu de nombreux autres signes nous indiquant la place qu'occupe le Canada à l'échelle mondiale en tant que pays concurrentiel en quête d'investissements de qualité. Par exemple, la mission japonaise d'étude sur l'investissement qui a visité le Canada en octobre 1989 déclarait dans son rapport qu'il « ...est clair que le Canada accueille les investisseurs étrangers à bras ouverts et qu'il pose un défi au reste du monde. »

En outre, les membres de la mission ont également signalé les « avantages que présente le climat de l'investissement au Canada [...] qui nous permettent de croire qu'à long terme les investissements japonais au Canada augmenteront ».

D'autre part, une économie en expansion ainsi que des politiques gouvernementales favorables ont aidé le Canada à devancer bon nombre d'autres pays concurrents à l'échelle internationale au chapitre de la compétitivité économique, qui fait l'objet d'une évaluation de la part du *World Economic Forum*, dont le siège est en Suisse.

De plus, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis confirme la position du Canada comme endroit où il est avantageux d'investir puisque l'entente garantit aux produits et services canadiens un accès privilégié à l'immense marché américain.

Toutefois, lorsqu'on examine ces faits, il faut se rappeler le principe selon lequel la performance d'hier n'est pas le garant du succès de demain. La mondialisation, les événements évolutifs qui se produisent en Europe de l'Ouest, en Europe de l'Est et en U.R.S.S., et les forces qui commencent à poindre dans les pays de l'Asie et de la ceinture du Pacifique constituent autant de facteurs qui défient l'ancien état de choses (à savoir le classement des pays, les liens existant entre eux, les frontières) qui n'avait jamais été remis en question auparavant. La concurrence à l'échelle mondiale représente le nouvel arbitre de la vigueur et de la prospérité économiques.

Par conséquent, les entreprises canadiennes et l'industrie nationale doivent continuer de s'adapter à ces nouvelles réalités. Le rythme de cette adaptation et le succès que nous obtiendrons sur le plan de l'accès aux nouvelles technologies et aux nouveaux marchés sont essentiels au maintien de notre compétitivité.

Message de

Paul Labbé

Président
d'Investissement Canada

« ...le flux d'investissements directs étrangers au Canada a atteint des niveaux records... »

La période à l'étude marque la cinquième année d'existence d'Investissement Canada et de son mandat consistant à encourager des investissements qui soient à l'avantage du Canada. Depuis sa création en 1985, l'organisme a, selon moi, fortement contribué au progrès économique du pays. Ces dernières années, le flux d'investissements directs étrangers au Canada a atteint des niveaux records, investissements qui permettent au pays d'offrir des emplois à ses citoyens et qui l'aident à devenir plus compétitif au sein de l'économie mondiale actuelle.

Au cours des dernières années, les investissements commerciaux intérieurs ont également été importants. L'économie canadienne s'est accrue plus rapidement que celle des autres pays présentant des économies industrielles, seule celle du Japon pouvant l'égaler à ce chapitre. Une bonne part de cette croissance a été alimentée par des investissements commerciaux.

Malgré ce rendement économique favorable, les progrès sur le plan de la productivité ne se sont pas maintenus au même niveau. Cela risque d'avoir une influence négative sur la place qu'occupera le Canada parmi les pays les plus riches au cours des années 1990. En outre, cet état de fait met en évidence l'importance d'intensifier l'investissement lié à la productivité.

De toute évidence, il est essentiel que le pays présente un climat d'investissement positif, et la promotion des investissements joue toujours un rôle central à ce chapitre en relevant les défis que soulève la restructuration industrielle à l'échelle mondiale et auxquels fait face le Canada. Notre objectif doit demeurer celui d'attirer au pays les investissements à valeur ajoutée en vue d'y augmenter les flux de capitaux et de technologies en fonction des besoins des Canadiens à cet égard. Cela favoriserait la croissance de la productivité et la hausse du niveau de l'emploi.

L'investissement fonctionne à double sens. Pendant que les investissements étrangers au pays et les investissements commerciaux intérieurs atteignaient des niveaux records, les investissements canadiens à l'étranger augmentaient à un rythme encore plus rapide, permettant aux entreprises canadiennes d'étendre leurs marchés. En 1989, les investissements canadiens directs à l'étranger se sont élevés à 74 milliards de dollars, comparativement à 20 milliards de dollars en 1979. Un large éventail d'entreprises canadiennes, aussi bien les grandes que les petites, ont participé à notre expansion au-delà des frontières. Le fait d'avoir des sociétés d'envergure mondiale dont le siège est au Canada nous est profitable en tant que Canadiens.

L'activité au chapitre des fusions et des acquisitions, qui a été particulièrement évidente au Canada, aux États-Unis et au Royaume-Uni, représente un aspect additionnel du phénomène de la mondialisation. Il y a de grandes chances que ces fusions et acquisitions se poursuivent alors que les industries se restructurent et se rationalisent à l'échelle mondiale. Une

telle rationalisation pose des défis particuliers aux gens qui, au sein d'Investissement Canada, sont chargés d'appliquer la réglementation que prévoit le mandat de l'organisme. Comme en témoignent les cas mentionnés dans le présent rapport, l'organisme a pour mission de veiller à ce que le Canada tire avantage de la rationalisation qui s'effectue à l'échelle internationale.

Les activités de l'Agence nécessitent une étroite et incessante collaboration avec les autres ministères fédéraux, les administrations provinciales et territoriales, le milieu universitaire et le secteur privé.

Je suis convaincu que cet esprit de collaboration ainsi que les efforts continus des conseillers en matière d'investissement en poste à l'étranger et du personnel de l'organisme à Ottawa feront en sorte que les intérêts canadiens seront encore bien servis en ces temps où la concurrence est appelée à devenir de plus en plus vive.

Partie I

Le contexte de l'investissement

Le contexte de l'investissement

Les sociétés planifient et fonctionnent de plus en plus à l'échelle mondiale.

De nos jours, une vue d'ensemble du contexte de l'investissement doit reposer d'abord sur une compréhension des défis que pose la mondialisation à l'égard de l'économie internationale, et de la place qu'y occupe le Canada.

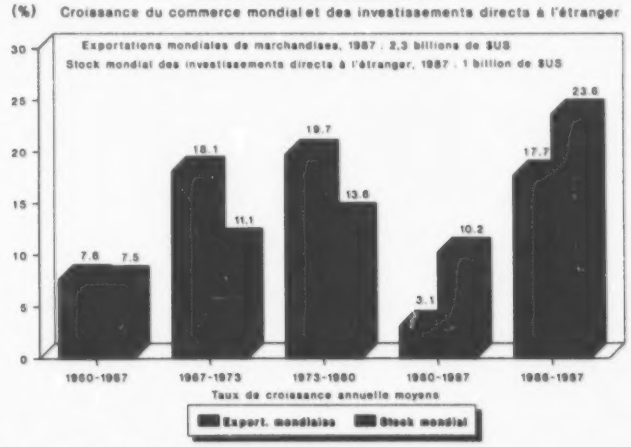
On peut définir la mondialisation de plusieurs façons, mais on s'entend généralement pour dire qu'elle désigne l'intégration des marchés à l'échelle internationale. Les sociétés planifient et fonctionnent de plus en plus à l'échelle mondiale. Elles fabriquent des produits, assurent des services, font de la recherche, mobilisent des fonds et achètent des fournitures partout où ces activités peuvent être le mieux exercées.

L'intensification rapide du commerce mondial et des investissements directs à l'étranger au cours des dernières années révèle clairement un marché mondial caractérisé par une interconnexion et une interdépendance plus marquées (voir l'illustration 1). Les tarifs réduits, la suppression d'autres barrières commerciales, la déréglementation au sein de certaines industries et l'amélioration des réseaux de transport et de communication ont tous contribué à la croissance des échanges et des investissements mondiaux. Les sociétés mondiales ont constaté que les investissements étrangers représentent le moyen le plus efficace de pénétrer les marchés mondiaux et de servir leurs clients d'outre-mer.

Le stock mondial des investissements directs à l'étranger s'est multiplié par presque huit durant les deux dernières décennies, passant d'un peu plus de 112 milliards de dollars US en 1967 à 1 billion de dollars US en 1987. Dans les années 1980, la croissance des investissements directs a même dépassé celle du commerce mondial.

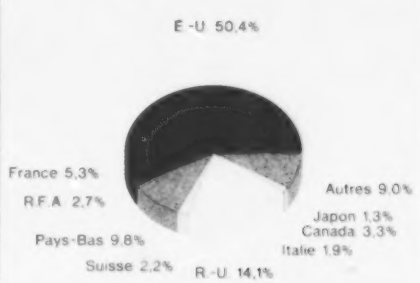
Cette vague d'investissements provient de nouvelles sources. Les États-Unis, par le passé le pays dominant le secteur des investissements directs, ont perdu de leur importance. Toujours dans les années 1980, des pays comme le Japon et l'Allemagne de l'Ouest sont devenus beaucoup plus importants à ce chapitre.

ILLUSTRATION 1 :
Aspects de la mondialisation :

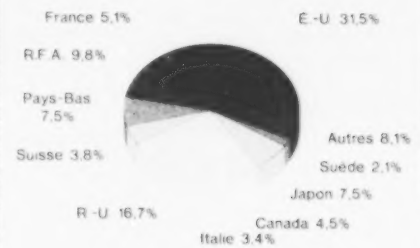


Source : *U.S. Dept. of Commerce* et Fonds monétaire int.

ILLUSTRATION 2 :
Aspects de la mondialisation :
Stock mondial des investissements directs à l'étranger
Ventilation selon les principaux pays d'origine

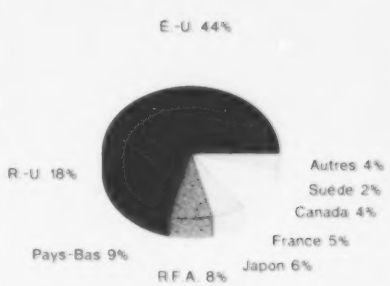


Total 1967 = 112,3 milliards de $US

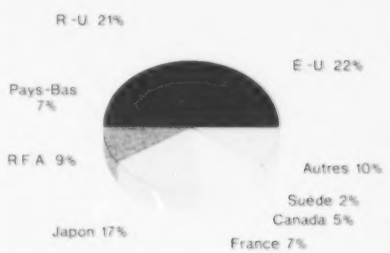


Total 1987 = 1 billion de $US
Source: *U.S. Department of Commerce*

ILLUSTRATION 3 :
Aspects de la mondialisation :
Part du flux des investissements directs à l'étranger
Principaux pays de l'OCDE



1971–1980



1981–1988
(Flux des investissements directs cumulatifs)
Source: Département des affaires économiques et statistiques, OCDE.

En 1967, 50 % du stock mondial des investissements directs à l'étranger provenait des États-Unis; en 1987, cette proportion s'élevait à 31,5 %. L'Allemagne de l'Ouest représente actuellement presque 10 % du total mondial des investissements directs faits à l'étranger, et le Japon, 7,5 %. Cet état de choses indique le début d'une participation au commerce mondial beaucoup plus équilibrée parmi les pays occidentaux industrialisés (voir l'illustration 2).

Des données statistiques encore plus éloquentes touchent les flux des investissements étrangers. Au cours de la période 1971-1980, les États-Unis représentaient 44 % de l'ensemble des flux d'investissements directs à l'étranger dans 19 pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Entre 1981 et 1988, cette proportion n'atteignait plus que 22 %. Par comparaison, la part du Royaume-Uni à ce chapitre s'est accrue : de 18 % qu'elle était entre 1971 et 1980, elle est passée à 21 % de 1981 à 1988, un pourcentage presque égal à celui des États-Unis.

Toutefois, le changement le plus spectaculaire sur ce plan concerne le Japon. Ce pays ne représentait que 6 % des sorties d'investissements directs des pays de l'OCDE au cours de la période 1971-1980, alors que sa part s'élevait à 17 % entre 1981 et 1988. La contribution du Canada à cet égard a augmenté de 25 % de 1981 à 1988 et représente maintenant 5 % des flux mondiaux d'investissements directs (voir l'illustration 3).

Depuis la création d'Investissement Canada en 1985, les entrées brutes d'investissements étrangers se sont accrues considérablement, passant de moins de 4 milliards de dollars en 1985 à un sommet record de 11,4 milliards de dollars en 1989.

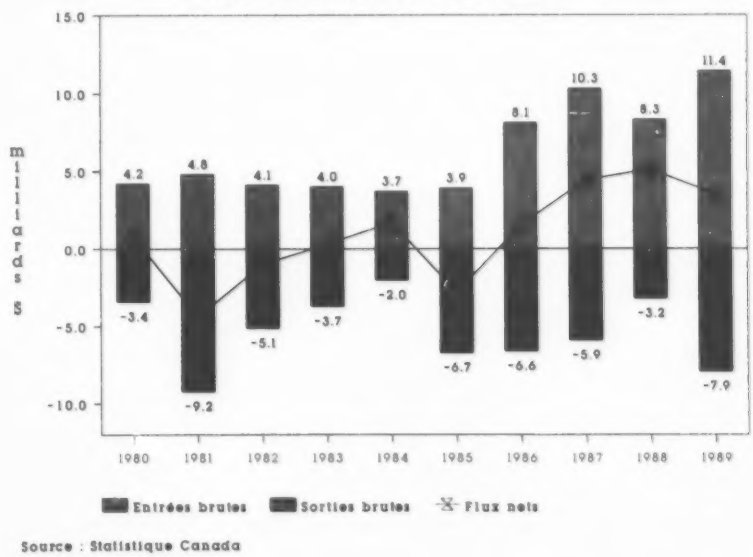
Les investissements directs étrangers (IDÉ) au Canada ont augmenté dans le sens de la tendance globale. En 1988, la valeur des investissements directs étrangers au Canada atteignait 109,1 milliards de dollars, comparativement à 48,3 milliards de dollars 10 ans plus tôt, ce qui représente une croissance annuelle moyenne de 8,4 %. Selon des chiffres estimatifs, le total des investissements directs étrangers au Canada a atteint 119 milliards de dollars en 1989, ce qui représente une augmentation de 9,3 % par rapport à l'année précédente. Depuis la création d'Investissement Canada en 1985, les entrées brutes d'investissements étrangers se sont accrues considérablement, passant de moins de 4 milliards de dollars en 1985 à un sommet record de 11,4 milliards de dollars en 1989 (voir l'illustration 4).

Des chiffres peut-être encore plus révélateurs touchent les entrées nettes d'investissements directs étrangers (c.-à-d. les entrées brutes moins les sorties brutes) au Canada. Alors que le bilan dans ce domaine présentait des résultats négatifs durant la première moitié des années 1980, il est actuellement fortement positif. En effet, environ 5 milliards de dollars sont entrés au Canada en 1987 et en 1988. En 1989, les entrées nettes sont tombées à 3,4 milliards de dollars en raison des cessions de contrôle d'entreprises telles que Texaco Canada.

À l'instar de la tendance mondiale, les sources d'investissements étrangers au Canada se sont diversifiées ces dernières années. En 1978, par exemple, les États-Unis représentaient presque 80 % du stock des investissements directs étrangers au pays. En 1988, ils en constituaient moins de 70 %. Au cours de la même période, le Royaume-Uni, le Japon, l'Allemagne de l'Ouest et Hong Kong ont tous accru leur part dans ce domaine.

Les augmentations au chapitre des investissements étrangers et les changements relevés sur le plan des flux traduisent la restructuration industrielle

ILLUSTRATION 4 :
Aspects de l'évolution des IDÉ :
Flux bruts et nets des IDÉ au Canada



Source : Statistique Canada

et la rationalisation qu'effectuent les sociétés mondiales à l'échelle internationale. L'envergure de la restructuration et de la rationalisation qui s'opèrent dans un pays donné peut être déterminée par l'ampleur des activités de fusion et d'acquisition. Parmi les principaux pays membres de l'OCDE, le Canada, les États-Unis et le Royaume-Uni sont ceux qui ont enregistré la plus grande activité dans le domaine des fusions et des acquisitions.

Au Canada, la nature de ce genre d'activité a évolué au cours des dernières années. La valeur des fusions et des acquisitions s'est considérablement accrue, passant de 19 milliards de dollars en 1986 à 30 milliards de dollars en 1989. Cependant, le nombre de cas examinés en 1986 était plus élevé qu'en 1989. Le volume de fusions et d'acquisitions enregistré en 1989 s'est caractérisé par un nombre relativement élevé de transactions importantes. En outre, environ 50 % de celles-ci comportaient des prises de contrôle d'entreprises installées au Canada, mais appartenant déjà à des sociétés étrangères. Par conséquent, ces activités de fusion et d'acquisition ne touchaient pas uniquement des sociétés étrangères s'implantant au Canada, mais également des entreprises étrangères s'établissant dans le pays ou le quittant.

Les investissements canadiens à l'étranger améliorent la santé financière de nos entreprises, favorisant ainsi la croissance du niveau de l'emploi intérieur.

Toutefois, l'investissement ne fonctionne pas exclusivement à sens unique. Confrontées à la mondialisation, les entreprises canadiennes sont conscientes des nouveaux impératifs économiques et soutiennent, elles aussi, la concurrence à l'échelle mondiale. D'ailleurs, les investissements directs canadiens à l'étranger (IDCÉ) ont atteint les 70,4 milliards de dollars en 1988, une augmentation notable par rapport aux 16,4 milliards de dollars investis à l'étranger seulement 10 ans plus tôt. D'après des estimations, la valeur comptable des IDCÉ en 1989 s'élève à 74 milliards de dollars.

Les sociétés canadiennes qui investissent à l'étranger comprennent aussi bien de grandes multinationales dont le siège est au Canada comme Northern Telecom et Bombardier que de petites et moyennes entreprises, qui ont pour leur part récemment accru leurs activités dans ce domaine en implantant des installations et des usines à l'étranger. Il s'agit habituellement d'entreprises dynamiques qui cherchent à accroître leurs exportations et à étendre leurs marchés à l'étranger.

Les investissements canadiens à l'étranger améliorent la santé financière de nos entreprises, favorisant ainsi la croissance du niveau de l'emploi intérieur. Les investissements directs à l'étranger peuvent améliorer et faciliter l'accès aux apports moins coûteux, faciliter les économies d'échelle d'industries multiples, et encourager l'intensification de l'innovation et la diffusion des meilleures méthodes technologiques.

En cette ère de mondialisation, les sociétés, tant les multinationales que les petites et moyennes entreprises, ne peuvent plus se permettre de concentrer leurs activités uniquement sur les marchés intérieurs, pas plus qu'elles ne peuvent observer passivement ce qui se passe outre-mer.

Les entreprises adoptent de nouvelles structures qui facilitent la production et l'application des stratégies internationales intégrées. Le siège des entreprises est davantage libre de toute attache, en partie parce que la mobilité et la compétence des ressources humaines sont plus que jamais des éléments fondamentaux de la compétitivité d'une entreprise.

Les alliances stratégiques entre sociétés sont des options qui touchent tous les aspects de l'industrie mondiale. Les coûts croissants et le caractère obsolescent des activités de recherche et de développement (R-D) entraînent des associations entre entreprises qui se livraient jadis une loyale concurrence.

L'application efficace de la haute technologie est souvent l'élément capital nécessaire non seulement à la mise au point de nouveaux produits, mais aussi à l'élaboration des méthodes de production les moins coûteuses au sein des industries traditionnelles. Dans le cadre de l'économie mondiale, on met l'accent sur la restructuration visant à améliorer la qualité des produits et à former des créneaux sur les marchés mondiaux.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis offre aux Canadiens des débouchés spéciaux dans ce contexte. Il permet aux entreprises canadiennes d'accéder à un vaste marché nord-américain et les encourage à se tourner vers l'extérieur. En outre, des investisseurs potentiels peuvent maintenant servir l'ensemble du marché canado-américain à partir d'une base se trouvant au Canada.

C'est précisément du fait de cette interdépendance mondiale croissante que la ronde de l'Uruguay, qui traite des négociations multilatérales sur le commerce, aborde la libéralisation du contexte international de l'investissement, et ce, pour la première fois. Les Mesures d'investissement dans le domaine commercial constituent le point central de ces négociations internationales sur l'investissement qui doivent se terminer d'ici la fin de 1990.

Dans ce contexte mondial de l'investissement, les leçons que le Canada doit tirer sont claires. Le monde des affaires est en train de se restructurer pour soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux, faisant ainsi de l'investissement direct un important véhicule de commerce international. Les gouvernements fédéral et provinciaux n'ont d'autres choix que de se tourner vers l'extérieur.

Telles sont les réalités de la mondialisation.

Partie II

Profil d'Investissement Canada

Profil d'Investissement Canada

Mandat

Investissement Canada a le mandat suivant :

- encourager les investissements par des Canadiens et des non-Canadiens;
- faire de la recherche et fournir des avis sur des questions liées à l'investissement;
- examiner les investissements étrangers importants afin de s'assurer qu'ils seront vraisemblablement à l'avantage net du Canada.

« Reconnaissant qu'une augmentation du capital et que le développement de la technologie apporteraient des avantages au Canada, la présente loi vise à encourager les investissements au Canada, par des Canadiens et des non-Canadiens, qui contribueront à la croissance de l'économie et à la création d'emplois ainsi qu'à instaurer l'examen des investissements importants effectués au Canada par des non-Canadiens afin de garantir ces avantages. »

– *Loi sur Investissement Canada*, article 2, juin 1985

Organisation

Les 126 employés d'Investissement Canada sont répartis entre les divisions suivantes : Développement de l'investissement, Recherche et politiques sur l'investissement, Examen des investissements, Bureau du secrétaire général et Services généraux.

Division du développement de l'investissement

Cette division s'occupe de la promotion du Canada en tant que pays propice aux investissements. Elle travaille avec des sociétés au Canada et à l'étranger pour attirer au pays des investissements qui soient avantageux pour les Canadiens. Elle donne aussi des conseils, favorise les rencontres entre des partenaires potentiels et offre divers services à d'éventuels investisseurs.

La Division constitue le point vers où convergent les efforts du gouvernement fédéral en ce qui a trait à la promotion des investissements au Canada. Elle assume la direction du Programme de développement de l'investissement (PDI) du Canada et en assure la gestion. La Division travaille également en collaboration avec les ministères fédéraux et provinciaux ainsi que le secteur privé afin de réaliser son mandat.

Division de la recherche et des politiques sur l'investissement

La Division de la recherche et des politiques sur l'investissement suit de près les tendances nationales et internationales de l'investissement. Elle examine les politiques et règlements régissant les investissements dans d'autres pays et conseille le Ministre sur les politiques en matière d'investissement au Canada. Elle effectue également des analyses macroéconomiques et microéconomiques portant sur les flux des investissements et le comportement des sociétés au Canada et à l'étranger dans le contexte de la mondialisation, de la restructuration industrielle, du rythme de l'évolution et de la diffusion technologiques, ainsi que d'autres éléments de même nature.

Le Centre d'information fait également partie de cette division. Le Centre, qui abrite en outre la bibliothèque de l'Agence, est la source de renseignements de l'organisme sur les investissements et le commerce, que ce soit au Canada ou dans le monde entier.

Division de l'examen des investissements

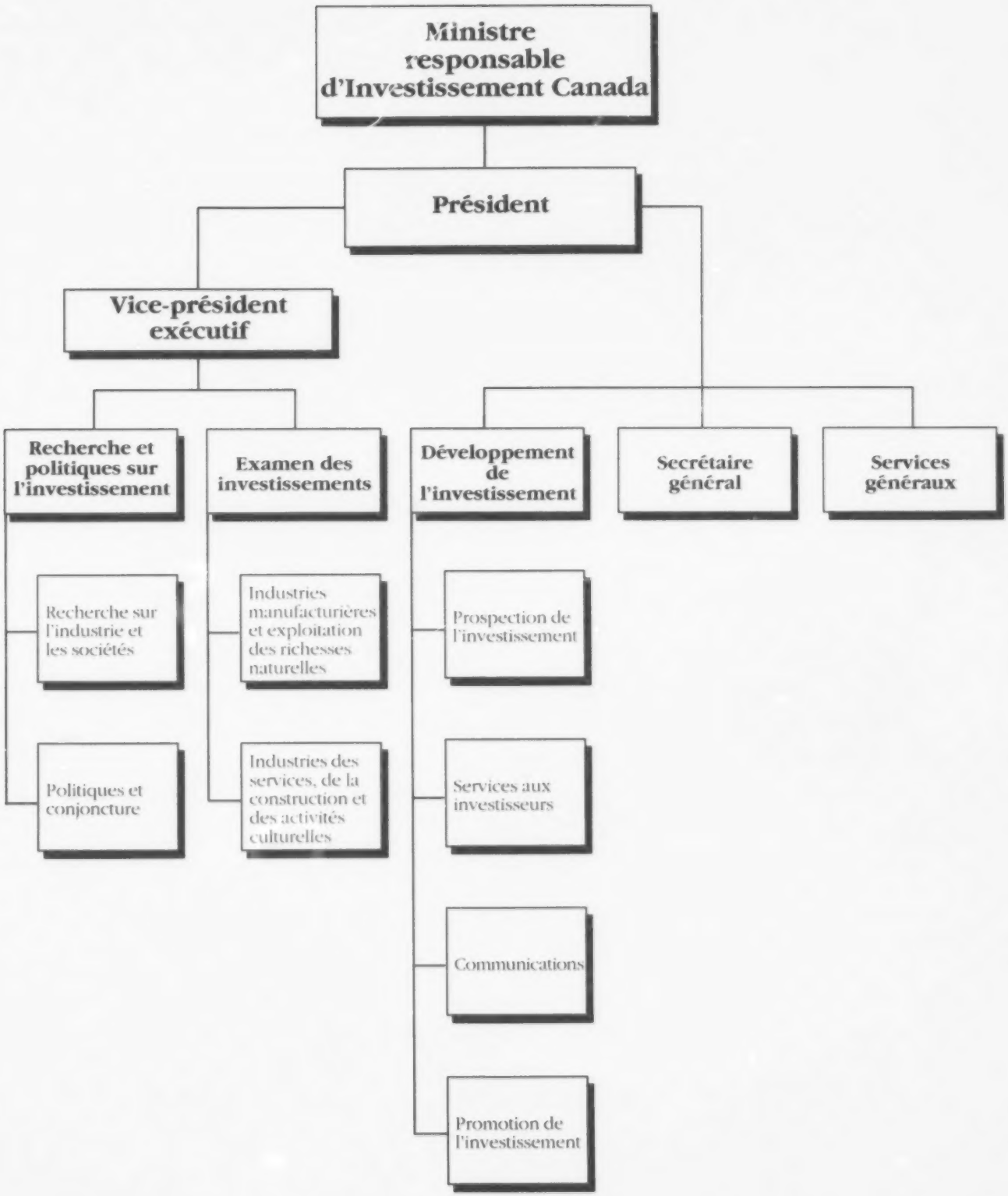
La Division de l'examen des investissements donne des conseils aux investisseurs en ce qui a trait aux exigences de la *Loi sur Investissement Canada* en matière d'examen, aux avantages que le Canada compte retirer des investissements et aux politiques qui se rapportent, s'il y a lieu, à des investissements précis. Elle évalue des propositions d'investissement faites par des non-Canadiens et conseille le Ministre qui doit déterminer si ces propositions seront vraisemblablement à l'avantage net du Canada aux termes de la Loi. La Division suit également la réalisation des plans de mise en œuvre des investissements approuvés.

Bureau du secrétaire général

Le Bureau du secrétaire général examine tous les avis et toutes les demandes d'examen présentées par des investisseurs aux termes de la Loi, et s'occupe de la certification de ces documents. Il rédige les opinions que doit énoncer le Ministre concernant le statut des unités et d'autres questions formulées par des investisseurs. Il répond en outre à des demandes de mise en œuvre anticipées d'investissements et conseille le Ministre à ce sujet. Il donne également des avis juridiques sur l'interprétation et l'application de la *Loi sur Investissement Canada* et du Règlement qui l'accompagne, et coordonne les demandes présentées aux termes de la *Loi sur l'accès à l'information* et de la *Loi sur la protection des renseignements personnels*. Enfin, il surveille les activités liées à l'investissement au Canada afin de veiller au respect de la Loi.

Division des services généraux

La Division des services généraux fournit aux gestionnaires et au personnel des services de gestion (gestion des ressources humaines, comptabilité et systèmes d'information) à l'appui des activités de l'Agence. En outre, elle assure la liaison entre Investissement Canada et les organismes centraux du gouvernement fédéral, elle coordonne tout ce qui touche à la vérification interne et à l'évaluation des programmes et elle participe aux groupes de travail interministériels.


Ministre responsable d'Investissement Canada
Président
Vice-président exécutif
Recherche et politiques sur l'investissement
Examen des investissements
Développement de l'investissement
Secrétaire général
Services généraux
Recherche sur l'industrie et les sociétés
Politiques et conjoncture
Industries manufacturières et exploitation des richesses naturelles
Industries des services, de la construction et des activités culturelles
Prospection de l'investissement
Services aux investisseurs
Communications
Promotion de l'investissement

Partie III

La cinquième année d'Investissement Canada

Division du développement de l'investissement

La Division du développement de l'investissement est constituée de quatre groupes : Promotion de l'investissement, Prospection de l'investissement, Communications et Services aux investisseurs. Les groupes entreprennent et coordonnent les activités de développement des investissements, et fournissent un éventail de services aux investisseurs. Ils sont également responsables des programmes et des activités de promotion de l'investissement de l'Agence au Canada et à l'étranger.

Cette année, le Groupe de la promotion de l'investissement a également pris une part active aux préparatifs entourant la mission japonaise d'étude sur l'investissement qui a visité le Canada en octobre 1989.

Promotion de l'investissement

En 1989-1990, le Groupe de la promotion de l'investissement a continué de jouer un rôle central en ce qui concerne la gestion et l'évolution du Programme de développement de l'investissement (PDI) du gouvernement fédéral par l'entremise de la présidence du Groupe de travail interministériel sur la promotion de l'investissement. Parmi les réalisations clés de cette année, on compte l'élaboration d'un cadre stratégique interministériel relatif au Programme et l'institution d'un fonds d'investissement axé sur la mondialisation devant être géré par le groupe de travail.

Au cours de l'année, le Groupe a mis en action un certain nombre d'activités visant à promouvoir l'investissement étranger dans des secteurs clés de l'industrie et à travailler avec des entreprises canadiennes pour répondre à leurs besoins concurrentiels en établissant des liens avec des investisseurs étrangers. Entre autres exemples, citons un projet au Royaume-Uni encourageant l'investissement dans l'industrie océanique du Canada. Mentionnons aussi une initiative pilote aux Pays-Bas, en République fédérale d'Allemagne, en Italie et au Royaume-Uni visant à recruter des partenaires stratégiques pour des entreprises canadiennes financées à l'aide de certains capitaux de risque.

De plus, le Groupe de la promotion de l'investissement a participé activement à un certain nombre d'événements importants reliés aux activités du gouvernement ayant trait au développement de l'investissement. L'un des faits saillants a été, comme ce fut le cas lors des cinq dernières années, l'élaboration et la coordination de la participation des secteurs privé et public canadiens au symposium organisé à Davos, en Suisse, par le *World Economic Forum*.

Cette année, le Groupe a également pris une part active aux préparatifs entourant la mission japonaise d'étude sur l'investissement constituée de 47 dirigeants d'entreprise et de cadres supérieurs du gouvernement qui ont visité le Canada en octobre et novembre 1989. Il a aussi conçu et mis sur pied deux importants événements au cours de l'année. D'abord, il a organisé une conférence internationale sur l'internationalisation de la R-D, qui s'est tenue au lac Meech en octobre 1989. Ensuite, il a organisé, conjointement avec le Groupe de la prospection de l'investissement, un programme de rencontres pour la création d'alliances stratégiques dans le domaine de la biotechnologie, qui a été mis en œuvre avant la Conférence internationale annuelle de biotechnologie du Conseil national de recherche, qui a eu lieu à Montréal en décembre 1989.

Une bonne partie des activités de développement de l'investissement de l'Agence s'inscrivent dans le cadre d'un programme élargi de développement de l'investissement qui s'applique à l'échelle internationale. Ce sont des activités menées de concert avec le ministère des Affaires extérieures et

du Commerce extérieur du Canada (AECEC), et le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie du Canada (ISTC). Pour les réaliser, le Groupe travaille en étroite collaboration avec les provinces ainsi qu'avec des associations industrielles, et des groupes et intermédiaires du secteur privé.

Prospection de l'investissement

En mai 1989, on a créé un quatrième groupe au sein de la Division du développement de l'investissement : le Groupe de la prospection de l'investissement. Son mandat comporte deux volets. Le premier consiste à aider les petites et moyennes entreprises canadiennes du secteur de la haute technologie à attirer les capitaux dont elles ont besoin pour poursuivre leur croissance; cet objectif peut être atteint par le biais d'investissements par actions, de coentreprises ou d'alliances stratégiques. Le second vise à convaincre des entreprises étrangères de taille moyenne œuvrant dans des secteurs de haute technologie et étant sur le point de pénétrer le marché nord-américain que le Canada en constitue la meilleure porte d'entrée. Au cours de cette première année d'activité, le Groupe a concentré ses efforts sur les secteurs biotechnologique et biomédical, et sur ceux de l'informatique (y compris l'opto-électronique) et des matériaux de pointe.

Le résumé suivant souligne certaines réalisations du Groupe au cours de l'année financière 1989-1990 :

- Un projet visant à attirer au Canada des entreprises biomédicales du Royaume-Uni et d'Allemagne a permis la mise en œuvre de quatre investissements au pays, en plus d'engendrer quatre autres possibilités d'investissements ayant des chances de se concrétiser dans un avenir rapproché;
- Un projet visant à attirer au Canada des entreprises britanniques œuvrant dans le domaine des logiciels a permis de déterminer sept entreprises intéressées à investir au Canada dans un avenir rapproché;
- Un séminaire sur l'investissement tenu en France a amené deux banques françaises à investir dans un fonds à capital de risque en biotechnologie connu sous le nom de *BioCapital*;
- Une mission composée de représentants d'entreprises de logiciels de Singapour, invitée au Canada par le Groupe, a permis à des entreprises canadiennes de conclure quatre ententes de distribution;
- Une importante publication destinée à des lecteurs étrangers et traitant de l'industrie canadienne de l'opto-électronique a été produite. Cette publication contient les profils de 55 entreprises nationales et de 25 instituts de recherche canadiens offrant des possibilités d'investissement avantageuses dans le secteur canadien de l'opto-électronique;
- Pour la première fois de son histoire, l'*Association of Biotechnology Companies* (ABC), une association industrielle dont le siège est aux États-Unis, a tenu sa réunion annuelle au Canada, en mai 1990. En vue d'organiser des rencontres visant à favoriser la création d'alliances entre des entreprises canadiennes et étrangères lors de cette conférence, on a élaboré les profils de 35 sociétés biomédicales et biotechnologiques canadiennes cherchant à former une association internationale. Deux mille exemplaires de ces profils ont été distribués à des investisseurs potentiels dans le monde entier;

...le numéro d'automne 1989 d'Investir au Canada, le bulletin publié par l'Agence, était consacré aux relations canado-japonaises dans le secteur de l'investissement et constituait un lien opportun entre la mission japonaise d'étude sur l'investissement et le 60e anniversaire de l'établissement des rapports diplomatiques entre le Canada et le Japon.

- Conjointement avec le Groupe de la promotion de l'investissement, ISTC et l'association industrielle biotechnologique du Canada, le Groupe a mis en œuvre un programme international de rencontres pour la création d'alliances stratégiques au moment de la Conférence annuelle sur la biotechnologie du Conseil national de recherche, qui a eu lieu à Montréal. Cet événement a réuni des entreprises du Japon, de la France, des États-Unis et de la Belgique en vue de leur permettre de discuter sur leurs expériences dans le domaine des alliances stratégiques et sur les possibilités qu'elles ont à offrir à cet égard. Leurs discussions ont également porté sur l'éventualité d'établir de telles alliances avec des entreprises canadiennes.

Communications

Au cours de 1989-1990, les activités du Groupe des communications visaient à inciter les investisseurs canadiens et internationaux à choisir le Canada avant tout pour les investissements. Elles cherchaient aussi à sensibiliser davantage le public au rôle d'Investissement Canada et à celui de l'investissement dans l'économie canadienne.

Le Groupe des communications s'occupe de la conception des publications émanant de l'Agence, de la préparation de discours et de la gestion des programmes de publicité, de relations publiques et de relations avec les médias, conformément à un plan de communications établi annuellement.

De plus, le Groupe travaille en étroite collaboration avec les autres divisions de l'Agence, les conseillers et les spécialistes en investissement qui se trouvent dans les principaux consulats et ambassades du Canada, et tout particulièrement avec le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, et le ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur, à la mise en œuvre du plan de communications du Programme de développement de l'investissement du gouvernement fédéral.

L'année dernière, une série de témoignages d'investisseurs internationaux, préparée à l'intention des missions canadiennes à l'étranger, a été produite par le Groupe des communications et diffusée dans une trousse intitulée *Investir au Canada : c'est payant !* Les projets de l'année prochaine prévoient l'extension de cette série. En outre, le Groupe a préparé des documents de communication à l'intention de la mission japonaise d'étude sur l'investissement. Cette dernière, parrainée de façon conjointe par le gouvernement du Japon et la Keidanren (la fédération des organisations économiques du Japon), a parcouru le pays pendant deux semaines pour explorer sur place les possibilités d'investissements japonais au Canada. En mars 1990, la mission publiait un rapport très positif portant sur ses conclusions intitulé *Canada : A Partner Challenging the World*. D'autre part, le numéro d'automne 1989 d'*Investir au Canada*, le bulletin publié par l'Agence, était consacré aux relations canado-japonaises dans le secteur de l'investissement et constituait un lien opportun entre la mission japonaise d'étude sur l'investissement et le 60e anniversaire de l'établissement des rapports diplomatiques entre le Canada et le Japon.

Au cours de l'année, divers discours et diaporamas ont été préparés aux fins d'utilisation à l'occasion de manifestations spéciales et d'engagements contractés par des cadres supérieurs de l'Agence relativement à des allocutions à prononcer en Europe, aux

États-Unis et dans les pays de la ceinture du Pacifique. Par exemple, le phénomène de la mondialisation fut l'idée maîtresse du discours que le ministre responsable d'Investissement Canada a prononcé devant les chefs de file mondiaux du milieu des affaires au symposium annuel du *World Economic Forum*, qui a eu lieu à Davos, en Suisse. « Le Canada, de par sa réalité géographique, est peut-être le pays le mieux placé pour prospérer en cette ère de mondialisation des marchés », avait-il notamment déclaré à cette occasion.

Les thèmes développés dans les programmes de publicité dans la presse écrite qu'a lancés le Groupe au cours de l'année ont varié de la sensibilisation générale à des thèmes plus particulièrement axés sur le secteur de l'investissement. Les responsabilités permanentes du Groupe des communications durant l'année comprenaient la production du rapport annuel de l'Agence, la publication du communiqué de presse bimensuel annonçant les investissements étrangers devant faire l'objet d'un examen ou d'un avis, ainsi que le bulletin trimestriel de l'Agence intitulé *Investir au Canada*. L'article de fond traitant des coentreprises, paru dans le numéro de l'hiver 1989-1990, a été réimprimé en vue d'une distribution spéciale à l'étranger. Il a également été réimprimé en espagnol dans le numéro de mars 1990 de la publication intitulée *Camara de Comercio Argentino Canadiense*. Le bulletin du printemps 1990 présentait un thème portant sur les alliances stratégiques, un sujet qui complétait un séminaire sur le partenariat stratégique qui se tenait à Toronto, événement qu'avait planifié l'Agence, en collaboration avec le *Financial Post*, pour le printemps de 1990. Enfin, mentionnons que des stratégies de communication et des avis ont aussi été préparés par le Groupe aux fins d'utilisation pour un certain nombre de cas examinés par l'Agence.

Services aux investisseurs

Des investisseurs potentiels et des sociétés demandent régulièrement à l'Agence de leur fournir des renseignements détaillés et opportuns au sujet des possibilités d'investissement au Canada. Ces demandes proviennent de sociétés œuvrant dans pratiquement tous les secteurs industriels, de grandes et de petites entreprises, de compagnies situées à la grandeur du Canada et dans le monde entier.

Il arrive parfois que l'investisseur potentiel soit à la recherche d'information sur les possibilités qu'offre un marché en particulier, au Canada ou en Amérique du Nord. Dans certains cas, cet investisseur cherche à connaître les noms de sociétés canadiennes pouvant être intéressées à former une coentreprise; dans d'autres, il désire se renseigner sur les coûts des apports de production dans un endroit particulier au Canada. L'investisseur potentiel recherche souvent des informations sur les débouchés canadiens et les coûts qu'ils entraînent afin de les comparer à ceux d'autres endroits d'investissement se trouvant aux États-Unis ou ailleurs.

Le Groupe des services aux investisseurs a pour mandat de répondre d'une manière professionnelle et opportune à ces demandes diversifiées. Pour ce faire, il doit être en mesure de fournir des réponses détaillées entre autres sur les politiques fédérales, provinciales et municipales, la disponibilité et les coûts des apports de production ou des terrains industriels, le marché actuel et futur d'un produit en particulier, l'intérêt éventuel d'une ou de plusieurs entreprises canadiennes à contracter une alliance commerciale avec l'investisseur potentiel, et la

Au cours de l'année, le Groupe des services aux investisseurs a fourni des renseignements à des centaines d'entreprises et de particuliers à la recherche de faits relatifs aux possibilités d'investissement au Canada. Le Groupe aidait ensuite les investisseurs potentiels à établir les contacts appropriés au Canada.

Les conséquences de la mondialisation sont considérables pour les sociétés qui investissent au Canada et pour les entreprises canadiennes investissant à l'étranger. Il est important que les conséquences de la mondialisation soient comprises.

disponibilité de mesures d'encouragement fédérales, provinciales ou municipales.

Par exemple, au cours de l'année, le Groupe a travaillé avec une société allemande œuvrant dans le domaine de la quincaillerie afin de l'aider à trouver l'endroit le plus concurrentiel au Canada pour y établir ses nouvelles installations destinées à servir le marché canado-américain. Le Groupe a aussi collaboré avec une entreprise française spécialisée dans la préparation d'aliments qui désirait rencontrer des sociétés canadiennes œuvrant dans un domaine commercial analogue en vue de former une coentreprise en Amérique du Nord. La filiale canadienne d'une société multinationale étrangère souhaitant étendre sa production au Canada a également pu compter sur les services du Groupe. Le Groupe des services aux investisseurs a également fourni de l'aide à un certain nombre d'entreprises canadiennes cherchant à obtenir des capitaux et à acquérir de la technologie d'entreprises asiatiques et européennes. En outre, il a travaillé avec certaines sociétés américaines qui rationalisent actuellement leurs opérations nord-américaines afin de les encourager à les maintenir au Canada et même à les y étendre.

Au cours de l'année, le Groupe des services aux investisseurs a fourni des renseignements à des centaines d'entreprises et de particuliers à la recherche de faits relatifs aux possibilités d'investissement au Canada. Le Groupe aidait ensuite les investisseurs potentiels à établir les contacts appropriés au Canada avec des représentants du gouvernement et du secteur privé.

Division de la recherche et des politiques sur l'investissement

La Division de la recherche et des politiques sur l'investissement se compose de deux groupes, celui de la recherche et celui des politiques, ainsi que du Centre d'information. Le Groupe des politiques sur l'investissement analyse un large éventail de politiques nationales et internationales et fournit des conseils aux cadres supérieurs de l'Agence et au Ministre. Pour sa part, le Groupe de la recherche sur l'investissement effectue de la recherche macroéconomique et microéconomique sur des questions relatives au climat de l'investissement et, par le fait même, aide les Canadiens intéressés à mieux comprendre les questions d'investissement capitales. Le Centre d'information réunit et garde de la documentation sur le secteur de l'investissement.

Politiques sur l'investissement

Le Groupe des politiques sur l'investissement suit de près les tendances nationales et internationales du secteur de l'investissement. Il examine les politiques et les règlements régissant les investissements dans d'autres pays ou régions et analyse un large éventail de questions relatives à l'investissement qui pourraient influer sur le monde des affaires canadien. Enfin, il fournit aux cadres supérieurs de l'Agence et au Ministre des conseils sur les politiques en matière d'investissement, et élabore des projets de politiques sur des questions touchant l'investissement.

Le Groupe des politiques a étudié les concepts de la mondialisation et de la rationalisation. Les conséquences de la mondialisation sont considérables pour les sociétés qui investissent au Canada et pour les entreprises canadiennes investissant à l'étranger. Il est important que les décideurs comprennent l'incidence de la mondialisation, tant dans le monde des affaires qu'au sein du gouvernement.

Les négociations actuellement engagées à l'échelle internationale sur les questions reliées à l'investissement intéressent particulièrement le Groupe

des politiques. Celui-ci a joué un rôle de premier plan au sein des groupes de travail interministériels qui établissent les positions canadiennes sur des questions d'investissement international aussi diverses que :

- les négociations sur les Mesures d'investissement dans le domaine commercial (TRIM) et sur les Échanges de services qui se tiennent à l'occasion de la ronde de l'Uruguay dans le cadre des activités du GATT;
- le Code des mouvements de capitaux et le projet d'Instruments de traitement national (ITN) dont est saisie l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE);
- l'Accord de protection des investissements étrangers (APIE) conclu récemment avec l'Union soviétique (des négociations sont actuellement en cours en vue de conclure des APIE avec la Pologne, la Hongrie et la Tchécoslovaquie en 1990).

Ces négociations internationales ont une grande incidence sur le contexte des investissements au Canada et sur les entreprises canadiennes qui investissent à l'étranger.

Le Groupe s'assure également de connaître à fond les politiques et règlements régissant les investissements dans d'autres pays ou régions. Ainsi, au cours de l'exercice 1989-1990, le Groupe des politiques sur l'investissement a analysé les éléments suivants :

- Règlement Exon-Florio :

L'accroissement des investissements étrangers aux États-Unis a entraîné l'adoption de l'amendement Exon-Florio autorisant le Président à examiner l'incidence sur la sécurité nationale des prises de contrôle d'entreprises américaines par des sociétés étrangères. Étant donné qu'environ 75 % des investissements directs canadiens sont effectués aux États-Unis, il est important qu'Investissement Canada comprenne le règlement Exon-Florio sur les investissements étrangers ainsi que ses conséquences pour les entreprises canadiennes;

- La Communauté européenne de 1992 :

Les lignes directrices et règlements de la politique d'investissement qui pourraient affecter les entreprises canadiennes en Europe après 1992.

Le Groupe des politiques sur l'investissement surveille et analyse les questions relatives à l'investissement qui pourraient avoir une incidence sur les entreprises canadiennes. Au cours de l'exercice 1989-1990, il a commandé la préparation de trois rapports de recherche. Ces rapports étaient les suivants :

- *Formation and Operation of Joint Venture in Canada* (Constitution et fonctionnement des coentreprises au Canada);
- *Trends and Traits of Canadian Joint Ventures* (Tendances et caractéristiques des coentreprises canadiennes);
- *Subsidiary Strategy in a Free Trade Environment* (Stratégie des filiales dans un contexte de libre-échange).

Ces rapports ont été produits au cours de l'exercice 1989-1990 et distribués en quantité limitée à des chercheurs et autres parties intéressées à titre informatif et aux fins de discussion.

Recherche sur l'investissement

Le Groupe de la recherche sur l'investissement et le Groupe des politiques sur l'investissement assument des responsabilités conformes à l'article 5 de la *Loi sur Investissement*

Investissement Canada, surtout par l'intermédiaire du Groupe de la recherche, a continué d'établir des liens solides avec le milieu de la recherche sur les investissements, tant dans les organismes publics que privés, au Canada comme à l'étranger.

Canada qui exige du Ministre qu'il effectue des recherches sur les investissements nationaux et internationaux et qu'il contribue à l'élaboration de politiques industrielles et économiques touchant l'investissement au Canada.

Le Groupe de la recherche sur l'investissement est organisé de la façon suivante :

- la Section de l'économie en matière d'investissement, qui traite des questions macroéconomiques affectant les flux des investissements internationaux et nationaux, et de l'évaluation du contexte canadien des investissements;
- La Section de la recherche sur les sociétés, qui analyse l'évolution du comportement des sociétés, au Canada et à l'étranger, à la lumière des tendances issues du phénomène de la mondialisation, de la rationalisation des sociétés, du rythme de l'évolution et de la diffusion technologiques, et d'autres facteurs du même genre.

Investissement Canada, surtout par l'intermédiaire du Groupe de la recherche, a continué d'établir des liens solides avec le milieu de la recherche sur les investissements, tant dans les organismes publics que privés, au Canada comme à l'étranger. La recherche qu'effectue le Groupe, en sa qualité de centre d'excellence dans le domaine des investissements, a aidé les Canadiens à mieux comprendre les tendances de l'investissement. Le Groupe a ainsi acquis une compétence d'expert en ce qui concerne le contexte des investissements et le comportement des sociétés à cet égard.

Au cours de l'exercice financier 1989-1990, le Groupe de la recherche a commandé deux importantes séries de recherches effectuées par des équipes de chercheurs universitaires réputés. Elles sont censées être terminées au cours de l'année financière 1990-1991. Ces recherches sont les suivantes :

- *Corporate Globalization through Mergers and Acquisitions* (Mondialisation des sociétés au moyen des fusions et des acquisitions). Cette série analyse le processus de la mondialisation continue des sociétés, comme en témoigne la prolifération au Canada et à l'étranger des fusions et des acquisitions. Elle en détermine également l'incidence sur la santé économique et les politiques générales;
- *Foreign Investment, Technology and Economic Growth* (Investissement étranger, technologie et croissance économique). Cette recherche examinera la corrélation entre l'évolution technologique et les investissements étrangers, ainsi que la façon dont ces deux facteurs influent sur la croissance économique.

Au cours de l'exercice financier 1989-1990, le Groupe a :

- terminé et publié un rapport de recherche sur la participation minoritaire canadienne dans des filiales sous contrôle étranger;
- entrepris des études sur les investissements directs canadiens à l'étranger;
- rédigé un rapport sur les règlements régissant les investissements étrangers dans les pays du Groupe des sept;
- produit un rapport sur les investissements étrangers dans les secteurs de la haute technologie;
- préparé une étude portant sur la part du Canada au chapitre des flux des investissements et du stock des investissements étrangers provenant des principaux pays d'origine;

À titre de principal instrument du gouvernement fédéral en matière de recherche reliée aux investissements, l'Agence collabore avec d'autres ministères et organismes fédéraux et provinciaux, des universités, des instituts de recherche et des organismes privés en vue d'élever à un plus haut niveau le profil des questions relatives à l'investissement et leurs répercussions sur le pays.

- préparé une étude sur les types d'investissements nationaux et les flux des investissements au Canada;
- entrepris une recherche sur les cycles d'investissement au Canada;
- entrepris une recherche sur les rapports qui existent entre les déséquilibres extérieurs et les flux internationaux des investissements;
- élaboré et tenu à jour une base de données sur l'activité dans le secteur de l'investissement.

À titre de principal instrument du gouvernement fédéral en matière de recherche reliée aux investissements, l'Agence collabore avec d'autres ministères et organismes fédéraux et provinciaux, des universités, des instituts de recherche et des organismes privés en vue d'élever à un plus haut niveau le profil des questions relatives à l'investissement et leurs répercussions sur le pays. Elle se concentre sur l'analyse des questions reliées aux investissements nationaux et internationaux et s'assure que les résultats de ses recherches sont communiqués aux parties intéressées et au grand public. Son objectif est d'aider à constituer au Canada une masse critique de connaissances spécialisées pouvant contribuer à y créer un climat favorable à l'investissement.

Centre d'information

Le Centre d'information, ouvert au grand public, recueille la documentation se rapportant à l'investissement. Il offre des services de recherche, y compris de la recherche à l'aide d'une base de données en direct, en vue d'appuyer le personnel d'Investissement Canada. La documentation du Centre est composée de livres, de rapports, de bases de données électroniques, de documents vidéo, de revues et de journaux.

Division des services généraux

Au cours de la dernière année, la Division des services généraux a installé deux nouveaux systèmes : un système comptable fourni par le gouvernement, et un système de gestion des documents. D'autres initiatives comprennent notamment la préparation d'une méthode révisée d'évaluation des employés et le transfert à l'Agence de tous les aspects entourant la rémunération et les avantages sociaux, et l'émission des chèques.

Comme par les années passées, la Section de la gestion des ressources humaines a travaillé avec les gestionnaires de l'Agence afin d'y maintenir sa performance en ce qui concerne l'équité en matière d'emploi et les normes régissant les langues officielles.

Division de l'examen des investissements et Bureau de la secrétaire générale

Dispositions réglementaires de la Loi

La *Loi sur Investissement Canada* a été promulguée le 30 juin 1985. Au 31 mars 1990, 4 593 investissements avaient fait l'objet d'un avis ou avaient été approuvés, dont 964 pendant l'exercice financier 1989-1990. Parmi ces investissements, 76 % constituaient des acquisitions, et 24 % se rapportaient à la création de nouvelles entreprises. Cependant, en ce qui concerne l'exercice qui vient de se terminer, on constate que le pourcentage des investissements touchant les acquisitions dépasse légèrement le total cumulatif, qui est de 69 %; par conséquent, le pourcentage des nouvelles entreprises est moins élevé que le total cumulatif, qui s'élève à 31 %.

Au cours de la période de 12 mois se terminant le 31 mars 1990, des investisseurs étrangers ont informé Investissement Canada de leurs intentions de créer 229 nouvelles entreprises au Canada. Les investissements prévus à cet égard s'élevaient à 2,20 milliards de dollars et devaient procurer du travail à plus de 7 000 personnes. Les entreprises de moins de 100 employés représentaient près de 38 % des emplois prévus.

Un peu plus de 56 % des investissements étrangers au pays ont été effectués dans le secteur manufacturier ou le commerce de gros et de détail.

Cette tendance à une proportion croissante du nombre d'acquisitions s'est accentuée au cours de l'exercice 1989-1990. On trouvera dans l'annexe des renseignements détaillés sur les exercices financiers 1988-1989 et 1989-1990, ainsi qu'un glossaire et des précisions sur l'interprétation des statistiques.

Genres d'investissements

Les investissements assujettis à la *Loi sur Investissement Canada* se répartissent en deux catégories : les investissements concernant la création de nouvelles entreprises et ceux touchant l'acquisition d'entreprises canadiennes existantes.

Au cours de la période de 12 mois se terminant le 31 mars 1990, des investisseurs étrangers ont informé Investissement Canada de leurs intentions de créer 229 nouvelles entreprises au Canada. Les investissements prévus à cet égard s'élevaient à 2,20 milliards de dollars et devaient procurer du travail à plus de 7 000 personnes. Les entreprises de moins de 100 employés représentaient près de 38 % des emplois prévus.

Les acquisitions ont été nombreuses, traduisant l'augmentation marquée des fusions et des acquisitions à l'échelle internationale. Les 735 acquisitions recensées représentaient 76 % de l'ensemble des investissements étrangers enregistrés par l'Agence. Les actifs des entreprises acquises totalisaient 17,1 milliards de dollars, et leurs effectifs, plus de 125 000 personnes.

Bien que les acquisitions devant être soumises à l'examen au cours de l'exercice financier 1989-1990 n'aient représenté que 17 % du nombre total d'acquisitions ayant fait l'objet d'un examen et d'un avis, elles constituaient 74 % de la valeur totale de tous les investissements.

(Voir le tableau A à la page 36.)

Provenance, destination et secteur des investissements

La grande majorité des investissements étrangers (voir le tableau A) provenait cette année encore des États-Unis. Le nombre de propositions d'investissement ayant tiré leur origine de ce pays au cours de l'année financière 1989-1990 a atteint 496, ce qui représentait 52 % de l'ensemble des propositions. Les actifs acquis et les investissements prévus dans de nouvelles entreprises, quoiqu'ils ne figurent pas dans le tableau A, s'élèvent à plus de 6,4 milliards de dollars.

Les 258 projets d'investissement provenant de la Communauté européenne représentaient 27 % de l'ensemble, alors que 62 autres propositions, soit 6,4 %, provenaient du Japon. Les 148 propositions restantes provenant de tous les autres pays correspondaient à 15 % des investissements.

L'Ontario a une fois de plus attiré le plus grand nombre d'investisseurs étrangers. Au cours de l'exercice financier 1989-1990, il a reçu 548 propositions d'investissement se chiffrant à 10,2 milliards de dollars. De son côté, le Québec a attiré 143 propositions évaluées à 5,4 milliards de dollars, et les autres provinces et territoires, 273 investissements dont la valeur s'élevait à 4 milliards de dollars. La Colombie-Britannique et l'Alberta ont été les principaux bénéficiaires de ces investissements dans l'Ouest du Canada, tandis que la Nouvelle-Écosse recevait la plus grande part des investissements faits sur la côte atlantique.

Un peu plus de 56 % des investissements étrangers au pays ont été effectués dans le secteur manufacturier ou le commerce de gros et de détail. Le secteur manufacturier à lui seul a reçu près du tiers des propositions d'investissement. Les industries des ressources primaires, la construction, (p. 37) ➤

TABLEAU A

SOMMAIRE DES INVESTISSEMENTS EFFECTUÉS* AUX TERMES DE LA *LOI SUR INVESTISSEMENT CANADA*

	Nombre		%		Total cumulatif 85/06/30 – 90/03/31	
	88-89	89-90	88-89	89-90	Nombre	%
ACQUISITIONS	668	735	70,8	76,2	3 182	69,3
NOUVELLES ENTREPRISES	276	229	29,2	23,8	1 411	30,7
TOTAL	944	964	100,0	100,0	4 593	100,0
Provenance						
États-Unis	558	496	59,1	51,5	2 744	59,7
Japon	53	62	5,6	6,4	205	4,5
CE	201	258	21,3	26,8	1 033	22,5
Autres pays	132	148	14,0	15,3	611	13,3
TOTAL	944	964	100,0	100,0	4 593	100,0
Destination						
Provinces de l'Atlantique	29	9	3,1	0,9	111	2,4
Québec	113	143	12,0	14,8	618	13,5
Ontario	544	548	57,6	56,8	2 703	58,9
Prairies	114	141	12,1	14,6	599	13,0
Colombie-Britannique et Nord du Canada	144	123	15,3	12,8	562	12,2
TOTAL	944	964	100,0	100,0	4 593	100,0
Secteur						
Industries manufacturières	309	324	32,7	33,6	1 484	32,3
Commerce de gros et de détail	224	234	23,7	24,3	1 271	27,7
Services commerciaux, services de restauration et autres industries de services[1]	196	192	20,8	19,9	925	20,1
Ressources naturelles, construction, services publics et autres[2]	215	214	22,8	22,2	913	19,9
TOTAL	944	964	100,0	100,0	4 593	100,0

[1]**Comprend les services commerciaux, l'enseignement, les soins de santé, les services sociaux, l'hébergement, la restauration et les autres industries de services.**

[2]**Comprend l'agriculture, la pêche, le piégeage, la foresterie, les mines, l'exploitation de carrières, l'exploitation de puits de pétrole, la construction, le transport et le stockage, les communications et les autres services publics, les industries des finances et de l'assurance et les courtiers en immeuble.**

Nota : Les chiffres ayant été arrondis, le total indiqué peut ne pas correspondre exactement au total réel. Des corrections mineures ayant été apportées, les chiffres peuvent différer de ceux fournis antérieurement.

* *La liste des investissements approuvés cette année ne figure pas dans le Rapport annuel 1989-1990, mais on peut en obtenir un exemplaire en communiquant avec le Groupe des communications, 240, rue Sparks, 5e étage Ouest, C.P. 2800, succursale D, Ottawa (Ontario), K1P 6A5; tél. : (613) 995-9525.*

(Suite de la page 35.)

les transports, les communications et les autres services publics, de même que les industries des finances et de l'assurance ont pour leur part attiré 22 % des propositions d'investissement. Les autres investissements ont été effectués dans les vastes secteurs des services commerciaux et des autres industries de services, dont les services d'hébergement et de restauration, les services de soins de santé et les services d'enseignement.

Investissements sujets à l'examen

Les investissements sujets à l'examen aux termes de la Loi comprennent les acquisitions directes d'entreprises du Canada dont l'actif dépasse 5 millions de dollars et les acquisitions indirectes d'entreprises canadiennes dont l'actif est supérieur à 50 millions de dollars (une acquisition indirecte est une acquisition qui, à la suite d'une transaction effectuée à l'étranger, entraîne un changement touchant le contrôle d'une filiale au Canada). En outre, les acquisitions d'un montant inférieur au seuil fixé ainsi que les investissements visant à créer de nouvelles entreprises dans des secteurs délicats du point de vue culturel peuvent être soumis à l'examen si le gouverneur en conseil, sur recommandation du Ministre, décide que l'examen s'impose dans l'intérêt public.

À la suite de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALÉ), des règles spéciales régissent les investissements effectués au Canada par des investisseurs américains et par des investisseurs d'un tiers pays qui acquièrent le contrôle d'une entreprise canadienne sous le contrôle d'Américains. Aux termes de l'ALÉ, en vigueur depuis le 1er janvier 1989, le seuil d'examen des acquisitions directes est augmenté à chaque année pendant quatre ans : le 1er janvier 1989, il était fixé à 25 millions de dollars; le 1er janvier 1990, à 50 millions de dollars; le 1er janvier 1991, il s'élèvera à 100 millions de dollars; et le 1er janvier 1992, à 150 millions de dollars, niveau où le seuil sera fixé en dollars de 1992.

De la même façon, les seuils d'examen des acquisitions indirectes sont relevés annuellement pendant quatre ans et fixés : à 100 millions de dollars (1er janvier 1989), à 250 millions de dollars (1er janvier 1990) et à 500 millions de dollars (1er janvier 1991), alors qu'à la quatrième année (1er janvier 1992), les examens des acquisitions indirectes prennent fin, à moins que les actifs de l'entreprise canadienne représentent plus de 50 % de la valeur des actifs totaux acquis dans le cadre de la transaction internationale. Dans ce dernier cas, le seuil d'examen est le même que pour celui qui s'applique aux acquisitions directes.

Ces seuils plus élevés ne s'appliquent pas à l'acquisition du contrôle de certaines entreprises canadiennes. Les entreprises exclues sont les suivantes : les entreprises pétrolières, gazières et uranifères, les entreprises offrant des services financiers (sauf les services d'assurance), les entreprises fournissant des services de transport et les entreprises culturelles. Les acquisitions directes et indirectes du contrôle de ces entreprises exclues sont sujettes à l'examen suivant les mêmes seuils de 5 millions de dollars et de 50 millions de dollars s'appliquant à tous les investisseurs.

Les acquisitions étrangères d'entreprises canadiennes et les créations de nouvelles entreprises par des investisseurs étrangers qui ne sont pas sujettes à l'examen sont toujours assujetties aux dispositions relatives aux avis prévues par la Loi.

Durant l'exercice financier 1989-1990, 163 acquisitions ont fait l'objet d'un examen et ont été approuvées

(voir le tableau 1 de l'annexe). En outre, Investissement Canada a reçu 572 avis concernant des acquisitions. Cette réduction du nombre d'acquisitions (208 en 1988-1989) et cette augmentation du nombre d'avis (460 en 1988-1989) sont attribuables en partie au seuil plus élevé d'examen des actifs négocié dans le cadre de l'ALÉ. D'autre part, Investissement Canada a reçu 229 avis concernant la création de nouvelles entreprises.

Investissements touchant le patrimoine culturel et l'identité nationale du Canada

Le nombre d'investissements ayant fait l'objet d'un avis et ayant été soumis à l'examen dans des secteurs liés au patrimoine culturel et à l'identité nationale du Canada figure au tableau 8 de l'annexe. L'article 15 de la Loi confère au gouvernement fédéral des pouvoirs discrétionnaires en ce qui concerne l'examen des investissements dans ces secteurs. Durant l'exercice financier 1989-1990, le gouverneur en conseil a émis des décrets ordonnant l'examen de 6 des 19 investissements ayant fait l'objet d'un avis en vertu de l'article 15. Les investissements qui n'ont pas été soumis à l'examen se rapportaient pour la plupart à la production, au Canada, de films destinés à la télévision ou au cinéma américains, et à l'acquisition ou à la création d'entreprises œuvrant dans le domaine de l'édition de publications techniques ou commerciales.

Processus d'examen

Lorsqu'un investissement doit être soumis à l'examen, il faut habituellement soumettre à l'Agence une demande d'examen selon la forme prescrite, et ce, avant même de faire l'investissement. L'investissement ne peut être mis en œuvre avant que l'examen ne soit terminé. Il existe cependant certaines exceptions. Les demandes relatives à des acquisitions indirectes peuvent être présentées dans un délai allant jusqu'à 30 jours suivant la mise en œuvre de l'investissement. Par contre, les demandes concernant les investissements sujets à l'examen, dans les secteurs délicats du point de vue culturel, doivent être présentées dès la réception d'un avis d'examen.

En outre, aux termes de la Loi, le Ministre peut permettre la mise en œuvre d'un investissement avant la fin de l'examen, s'il juge qu'un retard pourrait causer des difficultés indues à l'acquéreur ou nuire aux activités de l'entreprise canadienne en cause. Au 31 mars 1990, le Ministre avait reçu 40 demandes de mises en œuvre anticipées d'investissement; 35 d'entre elles ont été approuvées.

Au cours du processus d'examen, Investissement Canada consulte toute province directement touchée par l'investissement. L'Agence consulte aussi les divers ministères et organismes fédéraux qui ont un lien direct avec les secteurs d'activité économique touchés par un investissement. Elle consulte aussi le Bureau de la concurrence du ministère de la Consommation et des Corporations pour obtenir une évaluation des effets d'un investissement sur la concurrence au sein des industries concernées.

Après avoir fait sa propre analyse et avoir consulté les gouvernements provinciaux et les autres ministères fédéraux, Investissement Canada communique avec les investisseurs pour discuter de leurs projets, obtenir des précisions et, au besoin, cerner les problèmes susceptibles de se poser au cours de l'évaluation des avantages de l'investissement pour le Canada. Lorsque le processus d'examen est terminé, l'Agence rédige un rapport et formule des recommandations au Ministre. (p.44) ➤

Institut Mérieux S.A./ Connaught BioSciences Inc.

Le 25 septembre 1989, l'Institut Mérieux S.A. de Lyon, en France, annonçait la conclusion d'une entente avec la société Connaught BioSciences Inc. de Toronto, en vertu de laquelle une filiale de Mérieux présenterait une offre d'achat de toutes les actions ordinaires de Connaught à raison de 37 dollars l'action. Cette annonce constituait un important événement marquant la longue période de négociations entre les deux entreprises du domaine biologique et Investissement Canada, pourparlers qui se sont terminés par l'approbation officielle de l'acquisition le 13 décembre 1989.

La société Connaught BioSciences Inc. (CBI) œuvre dans le domaine des soins de santé par l'intermédiaire de ses deux filiales d'exploitation : Connaught Laboratories Ltd. et BioResearch Ltd. Elle détient également 35 % des actions de Nordic Laboratories, un fabricant de produits pharmaceutiques de Montréal, dont le propriétaire et gestionnaire est la compagnie américaine Marion Laboratories, elle-même récemment acquise par la société Merrell Dow, aussi des États-Unis. CBI était une entreprise cotée à la bourse et contrôlée par son conseil d'administration.

Connaught Laboratories, l'une des deux filiales, est le principal actif de CBI, l'entreprise étant active dans le domaine de la recherche et du développement, et dans la fabrication et la commercialisation de produits biologiques destinés essentiellement aux humains. Ses principaux produits sont les vaccins et l'insuline. L'entreprise a commencé ses activités en 1914, à l'origine en tant que composante de l'université de Toronto. Elle fabrique des produits biologiques de prévention sur une grande échelle depuis 1947. La société jouit d'une solide position sur les marchés nord-américains et vend également ses produits par l'intermédiaire de distributeurs ou d'organismes de secours dans plus de 100 pays. Connaught concentrait de plus en plus ses activités de recherche et de développement (R-D) dans les domaines de la science génétique, de la technologie de l'hybridome et de l'immunologie moléculaire. Il s'agit là de nouvelles technologies qui serviront à produire les vaccins de l'avenir et qui remplaceront les « techniques classiques » de culture et de fermentation d'organismes vivants.

Pour sa part, l'Institut Mérieux S.A. est un important producteur de vaccins; il effectue des activités de R-D et œuvre dans le domaine de la production et de la commercialisation de vaccins, de protéines sanguines et d'autres produits biologiques destinés aux humains. Il est également actif, par l'intermédiaire de quelques filiales, dans les domaines de la médecine vétérinaire et de la génétique avicole. Les activités de Mérieux dans le domaine des vaccins sont légèrement plus importantes que celles de CBI (leurs chiffres d'affaires respectifs sont de 200 millions de dollars et 150 millions de dollars), et ses produits sont commercialisés dans plus de 150 pays, bien que sa véritable force se situe sur le marché français. L'Institut Mérieux est contrôlé par Rhône-Poulenc, une société multinationale française de produits chimiques, elle-même

contrôlée par le gouvernement de la France.

La fusion des deux compagnies est le résultat conjugué des forces des marchés internationaux et des progrès technologiques sur le plan des méthodes de production de produits biologiques. Le remplacement des « techniques classiques » de production par des techniques biotechnologiques aura pour effet d'ouvrir les marchés jadis protégés des vaccins et des protéines humaines aux entreprises disposées à faire les investissements nécessaires au chapitre de la R-D.

La fusion des deux compagnies est le résultat conjugué des forces des marchés internationaux et des progrès technologiques sur le plan des méthodes de production de produits biologiques.

Certaines sociétés pharmaceutiques multinationales ont effectué ces investissements et peuvent à présent exploiter les découvertes biologiques capitales qui en ont résulté pour faire concurrence aux plus petites entreprises du domaine biologique qui en sont bénéficiaires, telles que Connaught Laboratories. Cependant, les coûts relatifs aux activités de R-D augmentent, et les entreprises prennent plus de temps pour commercialiser un produit en raison des exigences plus strictes de la réglementation à l'égard de l'approbation. Ces facteurs forcent les sociétés à occuper une part des marchés mondiaux afin de maintenir la rentabilité et poursuivre la croissance. Dans ce contexte concurrentiel, on a estimé que Connaught Laboratories, par ses propres moyens, ne pouvait vraisemblablement pas maintenir sa position sur le marché compte tenu du défaut de la « masse critique » nécessaire.

Le personnel d'Investissement Canada a travaillé en étroite collaboration avec Mérieux et Connaught pour veiller à ce que l'acquisition soit clairement à l'avantage net du Canada.

On prévoit que l'alliance entre Mérieux et Connaught produira une entité plus importante que ses éléments constituants : ce résultat synergique est attribuable à la création d'une force mondiale sur les marchés internationaux des vaccins et des protéines humaines. L'entreprise conjointe aura l'envergure nécessaire pour obtenir du succès sur le marché des produits biologiques, qui est en pleine évolution. La nouvelle société devrait pouvoir bénéficier de la position à la fine pointe de la recherche biotech-nologique qu'elle a su maintenir, et tirer profit de la mise au point de nouveaux produits.

Le personnel d'Investissement Canada a travaillé en étroite collaboration avec Mérieux et Connaught pour veiller à ce que l'acquisition soit clairement à l'avantage net du Canada. À l'annonce de l'offre, M. Jacques-François Martin, directeur général de l'Institut Mérieux, a déclaré :

« L'Institut Mérieux a contracté d'importants engagements envers le gouvernement du Canada en ce qui concerne les dépenses en immobilisations, la R-D, la collaboration en matière de recherche extérieure, la production, les transferts de technologie, la commercialisation, l'exportation, l'emploi et la sécurité des approvisionnements de vaccins. La part du budget annuel de l'entreprise Mérieux et Connaught consacrée à la R-D dépassera les 80 millions de dollars CAN. Les dépenses engagées au chapitre de la R-D au Canada augmenteront de façon notable. L'alliance [...] offrira d'intéressants débouchés pour les diplômés canadiens dans ces domaines naissants et accroîtra les liens avec les scientifiques universitaires canadiens. »

Cet ensemble d'initiatives et d'engagements constitue le cas le plus complexe qu'Investissement Canada ait négocié jusqu'à ce jour. Il illustre le genre d'analyse qu'il sera

nécessaire d'effectuer lors de futures acquisitions d'entreprises canadiennes de haute technologie.

La construction d'un centre de biotechnologie à Willowdale, en Ontario, constituera une partie de l'engagement relié à la R-D qu'a annoncé Mérieux. Ce centre, dont le coût prévu varie entre 30 millions et 40 millions de dollars CAN, sera terminé d'ici 5 à 7 ans et emploiera 125 personnes. Il comprendra trois installations : une unité de recherche de pointe, une usine pilote et une unité de production à grande échelle.

L'installation de recherche sera une unité biotechnologique assez importante pour être indépendante et autosuffisante. L'usine pilote sera basée sur les activités existantes de Connaught Laboratories. La troisième installation consistera en une unité de fabrication à grande échelle de cultures cellulaires pour la production de médicaments biotechnologiques. Le centre ne représentera qu'un des engagements négociés par Investissement Canada en vue de transformer Connaught en une entreprise de biotechnologie viable d'envergure mondiale.

Nouvelles entreprises : regard sur les résultats de 1989-1990

...les « investissements d'un tout nouveau genre » offrent de réelles possibilités de rendement plus élevé puisqu'ils percent souvent de nouveaux marchés, exploitant pour ce faire de nouvelles technologies et visant de nouvelles clientèles.

Bien que les investissements dans de nouvelles entreprises n'aient pas été aussi nombreux que les acquisitions, ils représentent une part très importante des flux des investissements directs étrangers au Canada. Le fait d'effectuer un « investissement d'un tout nouveau genre » dans un pays étranger (c.-à-d. un investissement d'un genre tout à fait nouveau dans le cadre duquel une installation est bâtie sur un « terrain vierge ») constitue une décision commerciale comportant beaucoup d'incertitudes et de risques, indépendamment des étapes nécessaires qui la précèdent, à savoir la recherche et de l'étude des marchés.

Par contre, les investissements commerciaux, par le biais d'acquisitions, offrent la certitude et la sécurité relatives d'une entreprise déjà établie disposant du bilan de ses finances et de celui de ses activités, de ses réseaux de distribution et de commercialisation, des marques de commerce de ses produits, de son personnel expérimenté, etc. Cependant, les « investissements d'un tout nouveau genre » offrent de réelles possibilités de rendement plus élevé puisqu'ils percent souvent de nouveaux marchés, exploitant pour ce faire de nouvelles technologies et visant de nouvelles clientèles.

En 1989-1990, l'investissement moyen relié à la création de nouvelles entreprises était plus de deux fois moindre que celui effectué dans le cadre d'acquisitions (9,6 millions de dollars comparativement à 23,3 millions de dollars). Si l'on exclut les trois très importantes nouvelles entreprises qui ont été créées, l'investissement moyen tombe à 2,9 millions de dollars. La répartition géographique des nouvelles entreprises était semblable à celle des acquisitions, l'Ontario en ayant attiré 55 %, le Québec, 18 %, la Colombie-Britannique, 14 %, et l'Alberta, 9 %.

Il en est de même en ce qui concerne le pays d'origine des investissements, les États-Unis étant la source de 49 % des investissements reliés aux nouvelles entreprises, le Royaume-Uni et l'Allemagne, de 9 % chacun, le Japon, de 6 %, et la France, de 5 %.

Le modèle industriel des investissements reliés aux nouvelles entreprises semble être sensiblement différent, l'accent étant mis sur le commerce et les services, plutôt que sur la fabrication. En Ontario, où plus de la moitié de toutes les nouvelles entreprises sont créées, 43 % le sont dans le domaine du commerce de gros et de détail, et 34 %, dans le secteur des services commerciaux, alors que seulement 18 % des nouvelles entreprises qui y sont créées appartiennent au secteur manufacturier.

Au Québec, la tendance est quelque peu différente, alors que 33 % des nouvelles entreprises créées œuvrent dans le secteur manufacturier, 29 %, dans le domaine du commerce, et 21 %, dans le secteur des services commerciaux. La Colombie-Britannique révèle pour sa part un autre modèle, 35 % des investissements reliés aux nouvelles entreprises étant faits dans le secteur des services commerciaux, 32 %, dans le domaine de la construction, et 16 %, dans celui du commerce. L'Alberta présente

également un modèle différent relativement aux nouvelles entreprises créées, alors que 29 % de celles-ci le sont dans le secteur des services commerciaux, 24 %, dans les industries des ressources naturelles, et 24 %, dans le secteur du commerce.

Lorsqu'on examine les valeurs de tous les investissements reliés aux nouvelles entreprises au cours de l'exercice 1989-1990, on constate une préférence marquée pour les projets touchant le secteur de la fabrication. En effet, trois projets individuels représentaient 70 % de la valeur totale de l'ensemble des 229 projets d'investissement : l'Aluminerie Alouette, la coentreprise de Neste Oy et Petro Canada (à savoir une usine de fabrication d'éther méthylique de tert butanol [MTBE]), et Glaverbec.

Les investissements reliés à la création de nouvelles entreprises au Canada engendrent un flot considérable d'avantages immédiats et futurs, et produisent très peu d'effets négatifs, voire aucun.

La plus importante des nouvelles entreprises est une usine d'électrolyse, l'Aluminerie Alouette, qui est en construction à Sept-Îles, au Québec. Il s'agit là d'un investissement de l'ordre de 1,1 milliard de dollars effectué par un consortium constitué d'entreprises européennes et japonaises. La capacité initiale de l'usine sera de 215 000 tonnes métriques par année. Lorsque l'usine aura atteint sa capacité régulière en 1992, on estime qu'elle comptera un effectif d'exploitation et de gestion de plus de 650 employés. En outre, le projet a été conçu de manière à ce que l'usine puisse être agrandie pour atteindre une capacité ultime de 430 000 tonnes métriques par année.

Le deuxième plus important projet, dont la construction est en cours à Edmonton, en Alberta, est une coentreprise formée des sociétés Neste Oy et Petro Canada qui fabriquera du MTBE dans une usine de 300 millions de dollars. Neste Oy, la société pétrolière nationale de la Finlande, détient une participation de 75 % dans le projet, tandis que la société Petro Canada détient les 25 % restants. Le MTBE est un produit haussant l'indice d'octane destiné à remplacer le plomb dans l'essence. Neste Oy a construit trois autres usines de MTBE en Arabie Saoudite et en Malaisie, sans toutefois détenir d'intérêts importants dans leur exploitation. On estime que l'embauche d'au moins 100 employés sera nécessaire lorsque l'usine entrera en activité.

Le troisième projet, Glaverbec Inc., consiste en une usine de fabrication de verre plat en construction à Saint-Augustin-de-Desmaures, au Québec. Il s'agit d'un investissement de 140 millions de dollars effectué par une entreprise japonaise, et on prévoit que l'exploitation de l'usine créera environ 300 emplois.

Les investissements reliés à la création de nouvelles entreprises au Canada engendrent un flot considérable d'avantages immédiats et futurs, et produisent très peu d'effets négatifs, voire aucun. En raison de leur caractère positif et incontesté, et de leur dimension relativement modeste, les investissements de ce genre n'attirent généralement pas l'attention des médias qui s'intéressent plutôt aux investissements reliés aux acquisitions. Cependant, il ne faudrait pas sous-estimer leur contribution à l'économie canadienne.

(Suite de la page 38.)

Le Ministre détermine alors si l'investissement sera vraisemblablement à l'avantage net du Canada, en tenant compte de l'information obtenue et en se basant, s'il y a lieu, sur les facteurs suivants :

- l'effet de l'investissement sur le niveau et la nature de l'activité économique au Canada, notamment sur l'emploi, la transformation des ressources, l'utilisation de biens et de services canadiens et sur les exportations canadiennes;
- l'étendue et l'importance de la participation de Canadiens à l'activité de l'entreprise canadienne et de toute activité économique dont elle fait partie au Canada;
- l'effet de l'investissement sur la productivité, le rendement industriel, les progrès technologiques, la création de nouveaux produits et la variété des biens offerts au Canada;
- l'effet de l'investissement sur la concurrence dans un ou plusieurs secteurs d'activité économique au Canada;
- la compatibilité de l'investissement avec les politiques industrielles, économiques et culturelles nationales, compte tenu des objectifs définis dans ces domaines par le gouvernement ou l'assemblée législative de toute province qui pourrait être sensiblement touchée par l'investissement;
- la contribution de l'investissement à la compétitivité du Canada sur les marchés mondiaux.

Délais fixés pour l'examen

Afin de garantir un examen et une décision rapides, la Loi établit certains délais que l'Agence et le Ministre doivent respecter.

Dans les 45 jours suivant la date de réception de la demande, le Ministre doit avertir l'investisseur a) qu'il est d'avis que l'investissement sera vraisemblablement à l'avantage net du Canada; b) qu'il ne peut terminer son examen dans le délai prévu, auquel cas il dispose de 30 jours de plus pour terminer l'examen (à moins que l'investisseur n'accepte une prolongation de ce délai); ou c) qu'il n'est pas d'avis que l'investissement sera vraisemblablement à l'avantage net du Canada.

Si 45 jours se sont écoulés depuis la date où la demande a été remplie sans qu'un tel avis ne soit émis, ou si 30 jours de plus (ou le nombre de jours convenus) se sont écoulés depuis l'avis du Ministre indiquant qu'il ne peut terminer son examen sans qu'une décision n'ait été prise, le Ministre est réputé être d'avis que l'investissement sera vraisemblablement à l'avantage net du Canada.

Lorsque le Ministre a informé le requérant qu'il n'est pas d'avis que l'investissement sera vraisemblablement à l'avantage net du Canada, le requérant a le droit de faire des démarches supplémentaires et de prendre des engagements dans les 30 jours suivants la date de l'avis (ou plus tard selon ce qui a été convenu entre le requérant et le Ministre).

À l'expiration de la période de 30 jours (ou de la prolongation convenue), le Ministre doit, dans les plus brefs délais, a) informer le requérant qu'il est maintenant d'avis que l'investissement sera vraisemblablement à l'avantage net du Canada ou b) confirmer qu'il n'est pas d'avis que l'investissement sera vraisemblablement à l'avantage net du Canada. Dans ce dernier cas, le requérant doit s'abstenir de mettre en œuvre l'investissement ou, si l'investissement a déjà été

effectué, se départir du contrôle de l'entreprise canadienne.

Surveillance des investissements approuvés

Tous les investissements faits à la suite d'une approbation donnée aux termes de la *Loi sur Investissement Canada* ainsi que certains investissements autorisés en vertu de la *Loi sur l'examen de l'investissement étranger* font l'objet d'une surveillance de la part de la Division de l'examen des investissements de l'Agence, conformément aux principes directeurs établis par le Ministre peu après l'entrée en vigueur de la Loi.

Conseils aux investisseurs

Au cours de l'exercice qui s'est écoulé, les conseillers juridiques, les agents d'examen des investissements et les cadres supérieurs d'Investissement Canada ont continué à conseiller les investisseurs et leurs représentants au téléphone et en personne. Les conseils donnés prenaient notamment la forme de renseignements généraux sur des propositions d'investissement; ils portaient également sur des questions d'investisseurs cherchant à savoir si leur proposition serait soumise à l'examen ou si des lois telles que la *Loi sur la concurrence* et d'autres mesures législatives ou d'autres politiques se rapportaient à leur proposition.

Opinions du Ministre

Lorsqu'il y a des doutes quant à savoir si une personne physique ou une unité est canadienne ou américaine au sens de la Loi, le Ministre, à la demande de la partie intéressée, doit formuler une opinion sur le statut de l'unité ou de la personne en cause. Le Ministre peut également formuler une opinion sur l'application éventuelle de toute disposition la Loi à une personne physique ou à une unité.

Budget de fonctionnement et années-personnes

Au cours de l'exercice 1989-1990, Investissement Canada disposait d'un budget de fonctionnement total de 9,8 millions de dollars et d'un effectif de 126 années-personnes. Les dépenses engagées au chapitre du personnel se sont élevées à 6,6 millions de dollars, soit 67 % du budget.

Annexe

Interprétation des statistiques d'Investissement Canada

Investissement Canada rassemble des statistiques depuis sa création, le 30 juin 1985. Ces statistiques trimestrielles sont publiées environ quatre semaines après la fin d'un trimestre et figurent également dans le rapport annuel de l'Agence. Les statistiques trimestrielles constituent une mise à jour, sous forme de texte suivi, de tableaux et de graphiques, du nombre et de la valeur des investissements étrangers assujettis à la *Loi sur Investissement Canada*. On y trouve également un résumé des tendances observées au cours des 12 mois précédents et une comparaison avec le trimestre antérieur. En outre, les statistiques sont ventilées selon le pays d'origine, selon le secteur d'activité et selon la province de destination de l'investissement.

Les statistiques établies par Investissement Canada sur les investissements étrangers sont uniques. Elles constituent une évaluation partielle de la situation des investissements directs étrangers (IDÉ) au Canada. Toutefois, elles ne se comparent pas aux mesures des IDÉ effectuées par Statistique Canada. On doit également tenir compte d'autres aspects lorsque l'on prend connaissance de ces statistiques.

À la différence des données de Statistique Canada sur les IDÉ (flux et stocks), qui sont des mesures plus courantes et plus détaillées, les statistiques d'Investissement Canada reflètent uniquement certains investissements étrangers tels que décrits dans la *Loi sur Investissement Canada*. Ces investissements touchent soit l'acquisition du contrôle direct ou indirect d'entreprises canadiennes, soit la création de nouvelles entreprises au Canada.

Les données d'Investissement Canada ne couvrent pas les investissements touchant l'agrandissement d'installations effectués par des investisseurs étrangers établis au Canada. Ainsi, l'agrandissement d'une usine d'un important fabricant automobile sous contrôle étranger n'est pas assujetti à la *Loi sur Investissement Canada*, alors que ce genre d'investissement est susceptible d'accroître la valeur des IDÉ que mesure Statistique Canada.

De même, les investissements de portefeuille ne sont pas assujettis à la *Loi sur Investissement Canada* s'ils ne concernent pas l'acquisition du contrôle d'une entreprise canadienne. L'article 28 3)d) de la Loi, intitulé « Présomptions à l'égard de l'acquisition du contrôle », stipule que « l'acquisition de moins du tiers des actions avec droit de vote d'une personne morale ou de droits équivalents de participation indivise à la propriété de telles actions est réputée ne pas constituer l'acquisition du contrôle de cette personne morale ».

Les statistiques d'Investissement Canada se rapportent seulement à une partie des IDÉ effectués au Canada et comportent en plus certaines limites. On doit noter que les statistiques ne reflètent pas exactement le nombre et la valeur réels des acquisitions effectuées et des nouvelles entreprises créées au Canada par des investisseurs internationaux, et ce, pour les raisons suivantes :

1. De temps à autre, il arrive que deux investisseurs internationaux ou plus présentent une demande ou un avis en vue d'acquérir la même entreprise canadienne. Dans de telles circonstances, chaque proposition est consignée en tant que transaction distincte.
2. La plupart des avis et des demandes sont présentés à Investissement Canada lorsque l'investissement est au stade de la proposition et ils

sont traités rapidement au terme de la *Loi sur Investissement Canada*. Cependant, l'investisseur, pour des raisons d'ordre commercial ou autres, peut par la suite décider de ne pas procéder à l'investissement.

Au cours de la période comprise entre le 30 juin 1985 et le 31 mars 1990, 35 propositions d'investissement totalisant 3,4 milliards de dollars n'ont pas été mises en œuvre. Ce chiffre représente 0,8 % de tous les cas signalés jusqu'ici aux termes de la Loi et environ 4 % de leur valeur.

3. Les acquisitions sont consignées selon la valeur des actifs de l'entreprise qui doit être acquise, suivant ses états financiers vérifiés les plus récents, et non d'après le prix d'achat réel.

4. Jusqu'à la fin de 1988, les propositions touchant la création de nouvelles entreprises étaient consignées en fonction du montant que les investisseurs projetaient d'investir au cours de la première année complète d'exploitation. Depuis le 1er janvier 1989, ces données tiennent compte de l'investissement prévu dans la nouvelle entreprise au cours des deux premières années.

Glossaire

Aux fins de la présente annexe, les ***investissements*** désignent les transactions par lesquelles des non-Canadiens acquièrent le contrôle d'une entreprise exploitée au Canada ou créent une nouvelle entreprise au pays. Toutes les statistiques se rapportent aux propositions d'investissement ayant fait l'objet d'un avis ou d'une décision aux termes de la *Loi sur Investissement Canada*.

Acquisition directe désigne l'acquisition du contrôle d'une entreprise canadienne soit par l'acquisition d'intérêts ou d'actifs portant droit de vote, soit par l'acquisition du contrôle de sa société mère canadienne au Canada.

Acquisition indirecte désigne l'acquisition du contrôle d'une entreprise canadienne par l'acquisition du contrôle de sa société mère établie hors du Canada.

Le ***siège déclaré*** est la province dans laquelle est établi le siège social de l'entreprise canadienne. Dans de nombreux cas, l'entreprise acquise a d'importantes activités dans d'autres provinces.

Les ***investissements sujets à l'examen*** comprennent toutes les acquisitions directes d'entreprises canadiennes dont les actifs atteignent au moins 5 millions de dollars, toutes les acquisitions indirectes d'actifs canadiens de 50 millions de dollars ou plus, ainsi que les acquisitions indirectes d'entreprises canadiennes dont les actifs sont d'au moins 5 millions de dollars et constituent plus de 50 % de la valeur de l'ensemble d'une transaction internationale.

À la suite de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALÉ), des règles spéciales régissent les investissements effectués au Canada par des investisseurs américains ainsi que les acquisitions d'entreprises canadiennes sous le contrôle d'Américains par des investisseurs non canadiens autres qu'américains. En 1990, aux termes de l'ALÉ, le seuil d'examen des acquisitions directes est de 50 millions de dollars. De même, le seuil d'examen des acquisitions indirectes est de 250 millions de dollars, à moins que les actifs de l'entreprise canadienne représentent plus de 50 % de la valeur des actifs totaux acquis lors de la transaction internationale. Dans ce dernier cas, le seuil d'examen est le même que pour les acquisitions directes du contrôle (les seuils d'examen seront relevés à chaque année).

Ces seuils plus élevés ne s'appliquent pas à l'acquisition du contrôle de certaines entreprises canadiennes. Les entreprises exclues sont les suivantes : les entreprises pétrolières, gazières et uranifères, les entreprises offrant des services financiers (sauf les services d'assurance), les entreprises culturelles et les entreprises fournissant des services de transport. Les acquisitions directes et les indirectes du contrôle de ces entreprises exclues sont sujettes à l'examen selon les mêmes seuils de 5 millions de dollars et de 50 millions de dollars s'appliquant à tous les investisseurs.

Les acquisitions dont la valeur est inférieure à ces seuils ainsi que la création de nouvelles entreprises canadiennes, quelle que soit leur taille, ne nécessitent ordinairement que la présentation d'un simple avis. Cependant, de tels investissements peuvent être sujets à l'examen en vertu de l'article 15 de la Loi, qui a trait aux propositions d'investissement dans des domaines d'activité liés au patrimoine culturel ou à l'identité nationale du Canada. Ces domaines d'activité sont définis par règlement et comprennent ce qui suit :

- la publication, la distribution ou la vente de livres, de revues, de périodiques ou de journaux, sous forme imprimée ou assimilable par machine;
- la publication, la distribution, la vente ou la présentation de films ou de documents vidéo;
- la publication, la distribution, la vente ou la présentation d'enregistrements de musique sous forme audio ou vidéo;
- la publication, la distribution ou la vente de compositions musicales sous forme imprimée ou assimilable par machine.

TABLEAU 1

ÉTAT DES PROPOSITIONS AUX TERMES DE LA *LOI SUR INVESTISSEMENT CANADA*

	Acquisitions		Nouvelles entreprises		Total		Total cumulatif
	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90	
			(Nombre d'investissements)				
AVIS							
De l'année précédente	73	99	36	48	109	147	s.o.
Reçus durant l'exercice financier	515	628	298	253	813	881	4 171
Moins :							
Incomplets en fin d'exercice	67	69	32	36	99	105	s.o.
Retirés avant certification	15	24	10	14	25	38	163
Retirés après certification	8	4	2	3	10	7	19
Accusés de réception pas encore émis	32	46	14	17	46	63	s.o.
Décision relative à l'examen pas encore prise	1	1	1	0	2	1	s.o.
Avis soumis à l'examen (Article 15)	5	11	1	2	6	13	47
Avis classés	**460**	**572**	**274**	**229**	**734**	**801**	**3 772**
DEMANDES							
De l'année précédente	2	4	0	0	2	4	s.o.
Reçues durant l'exercice financier	229	185	0	0	229	185	941
Certifiées non réglées durant l'année précédente	17	24	3	0	20	24	s.o.
Moins :							
Incomplètes en fin d'exercice	4	2	0	0	4	2	s.o.
Retirées avant certification	3	6	0	0	3	6	36
Retirées après certification	9	9	1	0	10	9	49
Décision du Ministre pas encore prise	24	33	0	0	24	33	s.o.
Demandes ayant fait l'objet d'une décision	**208**	**163**	**2**	**0**	**210**	**163**	**821**
qui ont été :							
Non approuvées	0	0	0	0	0	0	0
Approuvées	208	163	2	0	210	163	821
NOMBRE TOTAL D'AVIS ET DE DEMANDES AYANT FAIT L'OBJET D'UNE DÉCISION	**668**	**735**	**276**	**229**	**944**	**964**	**4 593**

s.o. : sans objet.

TABLEAU 2

NOMBRE D'INVESTISSEMENTS

	Nombre		%		Total cumulatif 85/06/30 – 90/03/31	
	88-89	89-90	88-89	89-90	Nombre	%
ACQUISITIONS	**668**	**735**	**70,8**	**76,2**	**3 182**	**69,3**
Directes	545	619	57,7	64,2	2 559	55,7
Indirectes	123	116	13,0	12,0	623	13,6
Soumises à l'examen et approuvées	208	163	22,0	16,9	814	17,7
Directes	186	153	19,7	15,9	723	15,7
Indirectes	22	10	2,3	1,0	91	2,0
Avis seulement	460	572	48,7	59,3	2 368	51,6
Directs	359	466	38,0	48,3	1 836	40,0
Indirects	101	106	10,7	11,0	532	11,6
NOUVELLES ENTREPRISES	**276**	**229**	**29,2**	**23,8**	**1 411**	**30,7**
TOTAL	**944**	**964**	**100,0**	**100,0**	**4 593**	**100,0**

Nota : Les chiffres ayant été arrondis, le total indiqué peut ne pas correspondre exactement au total réel.
Des corrections mineures ayant été apportées, les chiffres peuvent différer de ceux fournis antérieurement.

TABLEAU 3

VALEUR DES INVESTISSEMENTS (actifs acquis ou investissements prévus en millions de dollars)

	Valeur		%		Total cumulatif 85/06/30 – 90/03/31	
	88-89	89-90	88-89	89-90	Nombre	%
ACQUISITIONS	**18 266,7**	**17 148,4**	**95,8**	**88,6**	**77 887,2**	**91,9**
Directes	14 289,6	14 222,7	74,9	73,5	57 502,0	67,9
Indirectes	3 977,1	2 925,6	20,9	15,1	20 385,2	24,0
Soumises à l'examen et approuvées	16 736,9	14 305,7	87,8	73,9	69 246,3	81,7
Directes	13 710,8	12 749,6	71,9	65,9	54 107,2	63,8
Indirectes	3 026,1	1 556,1	15,9	8,0	15 139,1	17,9
Avis seulement	1 529,8	2 842,6	8,0	14,7	8 640,9	10,2
Directs	578,8	1 473,1	3,0	7,6	3 394,8	4,0
Indirects	951,1	1 369,5	5,0	7,1	5 246,1	6,2
NOUVELLES ENTREPRISES	**802,2**	**2 204,5**	**4,2**	**11,4**	**6 850,0**	**8,1**
TOTAL	**19 068,9**	**19 352,9**	**100,0**	**100,0**	**84 737,2**	**100,0**

Nota : Les chiffres ayant été arrondis, le total indiqué peut ne pas correspondre exactement au total réel.
Des corrections mineures ayant été apportées, les chiffres peuvent différer de ceux fournis antérieurement.

TABLEAU 4

NOUVELLES ENTREPRISES, SELON LA VALEUR DES INVESTISSEMENTS PRÉVUS

Valeur des investissements prévus (en milliers de $)	Nombre d'investissements		%		Valeur totale des investissements prévus (en milliers de $)		%		Effectif total prévu		%	
	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90
Moins de 1 000	214	134	77,5	58,5	41 186	32 646	5,1	1,5	1 612	1 263	31,0	17,9
1 000 – 1 999	22	43	8,0	18,8	26 831	44 132	3,3	2,0	536	1 399	10,3	19,8
2 000 – 2 999	5	0	1,8	0,0	11 071	0	1,4	0,0	17	0	0,3	0,0
3 000 – 4 999	11	25	4,0	10,9	37 806	88 050	4,7	4,0	304	2 408	5,8	34,1
Total partiel	**252**	**202**	**91,3**	**88,2**	**116 894**	**164 828**	**14,6**	**7,5**	**2 469**	**5 070**	**47,5**	**71,7**
5 000 – 9 999	12	12	4,3	5,2	75 017	84 300	9,4	3,8	626	403	12,0	5,7
10 000 – 24 999	6	5	2,2	2,2	92 331	64 387	11,5	2,9	65	237	1,2	3,4
25 000 et plus	6	10	2,2	4,4	518 000	1 891 000	64,6	85,8	2 042	1 358	39,3	19,2
Total partiel	**24**	**27**	**8,7**	**11,8**	**685 348**	**2 039 687**	**85,4**	**92,5**	**2 733**	**1 998**	**52,5**	**28,3**
TOTAL	**276**	**229**	**100,0**	**100,0**	**802 242**	**2 204 515**	**100,0**	**100,0**	**5 202**	**7 068**	**100,0**	**100,0**

Nota : Les chiffres ayant été arrondis, le total indiqué peut ne pas correspondre exactement au total réel.

TABLEAU 5

NOUVELLES ENTREPRISES, SELON L'EFFECTIF PRÉVU

Effectif prévu	Nombre d'investissements		%		Valeur totale des investissements prévus (en milliers de $)		%		Effectif total prévu		%	
	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90
0 – 24	247	156	89,5	68,1	300 649	1 298 602	37,5	58,9	1 305	791	25,1	11,2
25 – 49	11	52	4,0	22,7	35 070	199 514	4,4	9,1	358	1 603	6,9	22,7
50 – 74	5	3	1,8	1,3	7 317	10 791	0,9	0,5	260	174	5,0	2,5
75 – 99	1	1	0,4	0,4	36 000	5 000	4,5	0,2	94	87	1,8	1,2
100 – 149	6	12	2,2	5,2	182 168	485 000	22,7	22,0	640	1 518	12,3	21,5
150 – 199	2	1	0,7	0,4	10 250	4 440	1,3	0,2	320	175	6,2	2,5
200 – 499	3	2	1,1	0,9	30 788	196 000	3,8	8,9	725	770	13,9	10,9
500 – 999	0	1	0,0	0,4	0	1 668	0,0	0,1	0	550	0,0	7,8
1 000 et plus	1	1	0,4	0,4	200 000	3 500	24,9	0,2	1 500	1 400	28,8	19,8
TOTAL	**276**	**229**	**100,0**	**100,0**	**802 242**	**2 204 515**	**100,0**	**100,0**	**5 202**	**7 068**	**100,0**	**100,0**

Nota : Les chiffres ayant été arrondis, le total indiqué peut ne pas correspondre exactement au total réel.

TABLEAU 6

NOMBRE D'ACQUISITIONS, SELON LA VALEUR DE L'ACTIF

Valeur de l'actif (en milliers de $)	Nombre d'investissements		%		Valeur de l'actif (en milliers de $)		%		Nombre d'employés		%	
	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90
Moins de 1 000	204	231	30,5	31,4	85 666	89 302	0,5	0,5	5 260	3 916	5,0	3,1
1 000 – 1 999	84	71	12,6	9,7	120 014	97 452	0,7	0,6	2 227	3 090	2,1	2,5
2 000 – 2 999	45	53	6,7	7,2	108 994	127 235	0,6	0,7	1 593	2 062	1,5	1,6
3 000 – 4 999	74	89	11,1	12,1	294 658	349 669	1,6	2,0	3 576	4 904	3,4	3,9
Total partiel	**407**	**444**	**60,9**	**60,4**	**609 332**	**663 658**	**3,3**	**3,9**	**12 656**	**13 972**	**11,9**	**11,1**
5 000 – 9 999	73	86	10,9	11,7	552 206	600 750	3,0	3,5	7 504	15 182	7,1	12,1
10 000 – 14 999	47	48	7,0	6,5	571 255	579 033	3,1	3,4	6 971	6 109	6,6	4,9
15 000 – 24 999	45	52	6,7	7,1	861 910	982 265	4,7	5,7	8 562	8 503	8,1	6,8
25 000 – 49 999	42	45	6,3	6,1	1 505 733	1 583 313	8,2	9,2	11 436	13 966	10,8	11,2
50 000 et plus	54	60	8,1	8,2	14 166 259	12 739 333	77,6	74,3	58 844	67 392	55,5	53,9
Total partiel	**261**	**291**	**39,1**	**39,6**	**17 657 363**	**16 484 694**	**96,7**	**96,1**	**93 317**	**111 152**	**88,1**	**88,9**
TOTAL	**668**	**735**	**100,0**	**100,0**	**18 266 695**	**17 148 352**	**100,0**	**100,0**	**105 973**	**125 124**	**100,0**	**100,0**

Nota : Les chiffres ayant été arrondis, le total indiqué peut ne pas correspondre exactement au total réel.

TABLEAU 7

NOMBRE D'ACQUISITIONS, SELON L'EFFECTIF

	Nombre d'investissements		%		Valeur de l'actif (en milliers de $)		%		Nombre d'employés		%	
Effectif	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90
0 – 24	324	349	48,5	47,5	1 585 665	1 719 805	8,7	10,0	2 639	2 596	2,5	2,1
25 – 49	83	114	12,4	15,5	367 322	854 122	2,0	5,0	2 894	4 145	2,7	3,3
50 – 74	43	53	6,4	7,2	524 659	743 790	2,9	4,3	2 676	3 172	2,5	2,5
75 – 99	31	23	4,6	3,1	334 502	196 734	1,8	1,1	2 649	1 990	2,5	1,6
100 – 149	39	53	5,8	7,2	878 477	829 526	4,8	4,8	4 936	5 999	4,7	4,8
150 – 199	32	28	4,8	3,8	597 907	444 358	3,3	2,6	5 421	4 762	5,1	3,8
200 – 299	39	35	5,8	4,8	1 724 723	1 419 033	9,4	8,3	9 457	8 586	8,9	6,9
300 – 499	36	28	5,4	3,8	1 186 917	848 024	6,5	4,9	13 459	11 048	12,7	8,8
500 – 999	23	26	3,4	3,5	1 360 341	1 759 203	7,4	10,3	16 211	17 772	15,3	14,2
1 000 et plus	18	26	2,7	3,5	9 706 182	8 333 757	53,1	48,6	45 631	65 054	43,1	52,0
TOTAL	**668**	**735**	**100,0**	**100,0**	**18 266 695**	**17 148 352**	**100,0**	**100,0**	**105 973**	**125 124**	**100,0**	**100,0**

Nota : Les chiffres ayant été arrondis, le total indiqué peut ne pas correspondre exactement au total réel.

TABLEAU 8

NOMBRE D'INVESTISSEMENTS DANS DES ACTIVITÉS COMMERCIALES LIÉES À L'IDENTITÉ NATIONALE ET AU PATRIMOINE CULTUREL*

	Nouvelles entreprises		Acquisitions		Total		Valeur totale des actifs/ investissements prévus (en millions de $)	
	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90	88-89	89-90
	(Nombre d'investissements)							
SOUMIS À L'EXAMEN ET APPROUVÉS	**2**	**0**	**5**	**9**	**7**	**9**	**126,8**	**194,5**
Dont le montant est supérieur aux seuils fixés par la *Loi sur IC*	0	0	3	3	3	3	77,1	177,5
Dont le montant est inférieur aux seuils fixés (article 15)	2	0	2	6	4	6	49,7	17,0
AVIS SEULEMENT	**12**	**10**	**5**	**3**	**17**	**13**	**83,5**	**15,0**
TOTAL	**14**	**10**	**10**	**12**	**24**	**22**	**210,3**	**209,5**
Dont le détail se lit comme suit :								
Publications	4	2	6	7	10	9	102,5	6,3
Films et vidéoclips	6	7	3	4	9	11	60,2	180,4
Enregistrements de musique, audio ou vidéo	4	1	1	1	5	2	C	22,7
Édition musicale	0	0	0	0	0	0	0	0

C: Confidentiel.

Nota : Les chiffres ayant été arrondis, le total indiqué peut ne pas correspondre exactement au total réel.

* Voir le glossaire pour une description plus précise des secteurs.